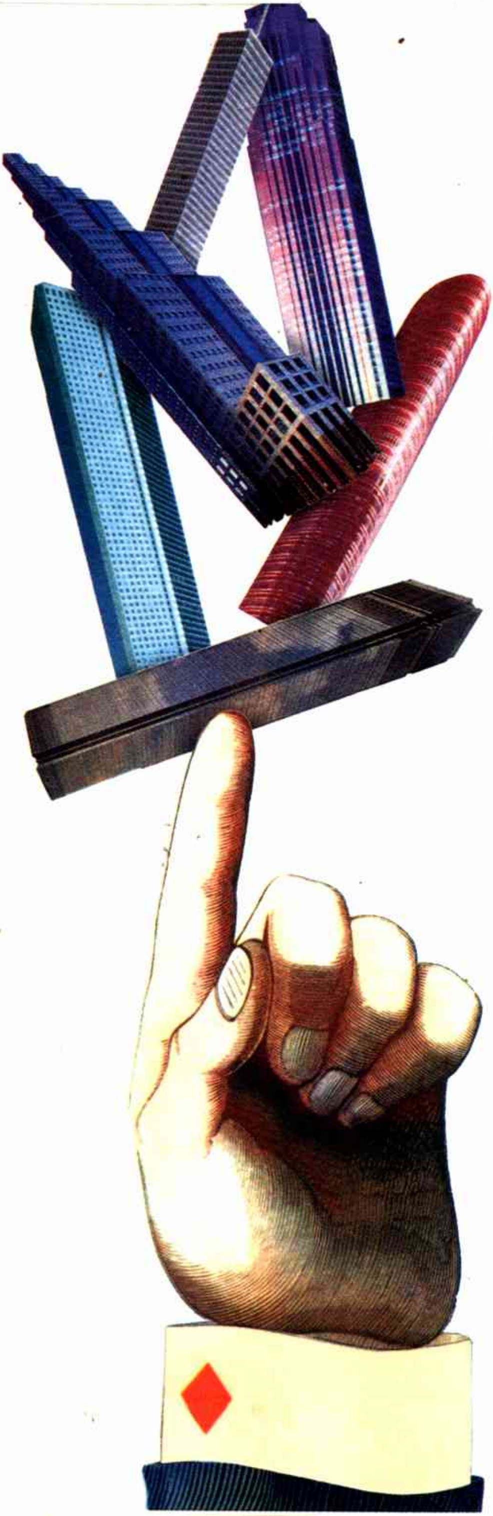


توانگران چگونه می‌اندیشند

- هوندا
- استیون اسپیلبرگ
- توماس واتسون
- والت دیسنی
- هیلتون
- ری کراک
- هنری فورد

چارلز آلبرت پویسانت

محمدرضا آل‌یاسین

توانگران

چگونه می‌اندیشند

چارلز آلبرت پویسانت

محمدرضا آل یاسین

پویسانت، چارلز- آلبرت Poissant, Charles-Albert
توانگران چگونه می‌اندیشند/ چارلز آلبرت پویسانت؛ مترجم محمدرضا آل‌یاسین- [تهران]: هامون، ۱۳۷۵.
۲۷۰ ص.

فهرستنویسی براساس اطلاعات فیپا.
عنوان روی جلد: توانگران چگونه می‌اندیشند: هوندا، استیون اسپیلبرگ، ری‌کراک، توماس واتسون.
عنوان اصلی: How to think like a millionaire.
ISBN 964-91466-5-2

۱. موفقیت. الف. آل‌یاسین، محمدرضا، ۱۳۲۸-، مترجم. ب. عنوان.
۹۴پ ۸ م/ BF ۶۳۷ ۱۵۸/۱
۱۳۷۵
کتابخانه ملی ایران ۱۱۸۹-۷۶ م

انتشارات هامون
خیابان ۱۲ فروردین جنوبی – کوچه بیژن – پلاک ۲ – واحد ۳
تلفن: ۶۶۴۸۸۳۸۰ – تلفکس: ۶۶۹۷۳۸۶۶ – همراه: ۰۹۱۲۲۳۷۱۵۶۶
Hamoon.persianbook.net Hamoon@persian book.net

توانگران چگونه می‌اندیشند
نویسنده: چارلز آلبرت پویسانت
مترجم : محمدرضا آل‌یاسین
چاپ پانزدهم : ۱۳۸۹
تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

شابک : ۲-۵-۹۱۴۶۶-۹۶۴-۹۷۸
ISBN : 978-964-91466-5-2
قیمت: ۵۰۰۰ تومان

فهرست

عنوان	صفحه

مقدمه

ثروتمندان، به دلایل پیچیده همواره مردم عادی را افسون کرده‌اند. ما نیز به نوبهٔ خود می‌پذیریم که در دام طلسم جادویی آنان افتاده‌ایم. اما اینک، سر آن داریم که پرده‌های ابهام را کنار بزنیم، اسرار به دست آوردن ثروت انبوه آنان را فاش کنیم و ببینیم که چگونه امپراتوریهای معظم خود را بنا نهاده‌اند. نیت ما در آغاز بسیار ساده بود. ما با فرضیه‌ای کار را شروع کردیم که موفقیت ارتباطی باتقدیرندارد. (حتی اگر گاهی بخت و اقبال به کسی یاری برسانند)، بلکه بهره‌گیری صحیح و منطقی از اصولی خاص است که آدمی رابه سوی موفقیت می‌کشاند. اینک به خلاف انتظار، این نظریه مورد تایید قرارگرفته است. همه مردان موفقی که زندگی آنان را دراین کتاب بررسی می‌کنیم، اصولی چند راکم وبیش ماهرانه به کاربرده‌اند. البته برخی ازآنان درانجام دادن کارهایشان به حدس وگمان وتجربه تکیه کرده‌اند. با وجود این، هرکدام ویژگی خود را داشته‌اند واصل خاصی را درکانون توجه خود قرار داده‌اند. پیروی از چنین اصلی درنهایت به فرمول موفقیت شخصی و حتی نام بازرگانی آنها منجر شده است. برای مثال، ری‌کراک، میلیونری که‌با فروش همبرگر در سراسر جهان مشهور شد، در میان اصول گوناگون موفقیت به طور شگفت‌انگیزی پشتکار را در ذهن ما تداعی می‌کند. او پس از ۵۰ سالگی یعنی سنی که عموم مردم آن را آغاز دوران بازنشستگی می‌دانند، به موفقیت و ثروت بی‌کرانی دست یافت. به نظر او ایستادگی و مداومت از چنان ارزش حیاتی

و مهمی برخورداراست که بدون تردید می‌توان آن را از استعداد و حتی نبوغ نیز مهم‌تر دانست. هر تصویر از هر ثروتمند، در نگارخانه‌ای که از جمع آنان می‌توان تصور کرد، یک دستورالعمل اصلی را برای موفقیت ارائه می‌کند. بنابراین مطالعهٔ زندگی این جمع، هنر موفق بودن را که در هاله‌ای از ابهام قرار دارد پرتو خواهد افکند.

در هر زمینه‌ای از زندگی، خواه موسیقی، بازرگانی ، طب، یا حقوق، قواعد و مقررات ویژه‌ای وجود دارد که روی هم رفته علم یا هنری به وجود می‌آورند. در هر یک از این مشاغل، آدمهایی اهل فن و استادکارانی هستند که هنر و مهارت خود را به بهترین وجه به منصهٔ ظهور رسانده‌اند. هر زمان که بخواهیم چیزی بیاموزیم، یاآموخته‌های خود را کامل کنیم ناخودآگاه به آنان روی می‌آوریم تا از اصولی که به کار گرفته‌اند پیروی کنیم، یا از مشاوره و هدایتشان بهره‌مند شویم. البته می‌توان چیزهایی چون پیانو و یا ریاضیات را بدون استفاده از محضر یک استاد آموخت، اما این نوع آموختن مستلزم اوقات زیادی است. به همین دلیل، هدف این کتاب آن است که هوش و خردی را که بزرگترین استادان کسب ثروت و مکنت در تمام دورانها به کار برده‌اند ارائه کرده و به شما کمک کنندتا از موانعی که برسر راه اهداف شما قد علم خواهد کرد، به سلامت بگذرید.

۱

میلیونرهای خود ساخته

ثروتمندان دو گروهند : نخست، افرادی که ثروت را به ارث برده‌اند، و از بدو تولد با قاشقهای نقره‌ای غذا خورده‌اند. این‌گروه بدون اینکه خود از کورهٔ حوادث، آبدیده بیرون آمده باشند، کسب و کاراز پیش رونق یافته‌ای را آغاز می‌کنند و از ثمرات کار و تلاش پدر و نیاکان خود بهره می‌برند.

اگر چه این گروه از توانگران از ثروت خود بهرهٔ کـافی مـی‌برند، امـا طبیعی است که ورود به صحنهٔ زندگی با جیب‌هایی انباشته از میلیون‌ها دلار، کاربسیار آسانی است که تنها برای کامیاب شدن به چند اندرز ناقابل نیاز دارند.

گروه دوم ـ که این کتاب بـه آنـان مـی‌پردازد ـ بـه خـلاف گـروه اول ، نیکبختی خود را به هیچ وجه مرهون اصل و نسب خویش نیستند. شرایط زندگی اغلب ما با اوضاع و احوال زندگی آنان کاملا یکسان است از این نظر امتیازی نسبت به ما ندارند و مطالعهٔ شرح زندگی آنها در این کتاب هر گونه شک و شبهه‌ای را در این زمینه برطرف می‌کند. این توانگران نه تنها دوران کودکی خود را مانند سایر مردم طی کرده‌اند، بلکه اغلب در گهواره فقر چشم به دنیا گشوده‌اند و از سالهای نخستین زندگی طعم تلخ فلاکت و استیصال را چشیده‌اند و با آن دست و پنجه نرم کرده‌اند. بسیاری از آنان در محیط مدرسه به خشک مغزی و کودنی زبانزد بوده‌اند، با وجود این

هر یک از آنها در یک لحظه بحرانی و تعیین کننده در زندگی تصمیم گرفتند که عنان سرنوشت خود را به دست گیرند و با به کار بستن پندی از یک دوست، یا پیامی از یک کتاب و یا نیروی اندیشه خلاقه خویش به توانگری و کامروایی دست یابند.

سقراط، فیلسوف بزرگ همواره از ضعف سرشت و طبیعت خویش می‌نالید؛ اما این مرد بزرگ براین حقیقت واقف شد که انسان موجودی انعطاف پذیراست. به طور کلی آدمی توان آن را دارد که اوضاع و احوال زندگی خود را بهبود بخشد، مال و دارایی بیشتری کسب کند و در هر لحظه از عمر خویش گامی به سوی ترقی و تعالی بردارد. بنابراین بدون توجه به سالهای گذشتهٔ عمر و چگونگی اوضاع و احوال، می‌توانید نیروهای باطنی نهفته در ذات و ضمیر خود را شکوفا کرده، به وادی توانگران قدم گذارید. این کتاب به بیان رمز و رازی می‌پردازد که شما را یاری کند تا در زندگی به همان نقطه تحولی دست یابید که هفت مرد بزرگ معرفی شده در این کتاب پیشاپیش تجربه کرده‌اند. ما این مردان خودساخته را در زمینه‌های گوناگون فعالیت و در مجموعه‌ای بسیار وسیع و متنوع برگزیده‌ایم ، تا شما به سهولت این حقیقت را در یابید که در هر زمینه‌ای می‌توان به پیروزی رسید. البته، یافتن هفت فرد که بتوانند معرف موفقیت در مشاغل گوناگون باشند، کاری غیر ممکن به نظر می‌رسید. با این وجود، خصوصیات و اصولی را که قهرمانان این کتاب پیشه کرده‌اند، می‌توان در تمام اقدامات متهورانه به کار برد. هدف ما در این کتاب یاری شماست تا همان اصول و خصوصیات را به کار بسته، و به موفقیتهای مشابهی دست یابید. همانطور که خواهید دید ، نگارخانهٔ ما حاوی تصاویر افراد موفقی است که با نامشان چون وسایل خانه خود آشنایید. این مردان عبارتند از: هنری فورد، کنرادهیلتون، توماس واتسون، ری‌کراک، سوئی چیرو هوندا، والت دیسنی، و استیون اسپیلبرگ.

قلمرو ثروت توانگران

ثروت مردانی که ما در این کتاب به تجزیه و تحلیل زندگی آنان می‌پردازیم باور نکردنی است و آگاهی دقیق بر ثروتشان کاری غیر ممکن است؛ زیرا بهای سهام بی‌حد و حصرشان پیوسته در نوسان است. به علاوه، بیشتر توانگران به دلایل مالی از فاش کردن جزییات امپراتوریهایی که برای خویش ساخته‌اند، اکراه دارند. بسیاری از آنان برای زندگی خصوصی خود ارزش بسیار زیادی قایلند، و از در میان گذاشتن همه چیز خود با دیگران می‌گریزند. اما به رغم تلاش آنان برای مخفی کردن میزان ثروت خود، ما می‌دانیم که ثروتی هنگفت دارند. البته مردان ثروتمند گمنامی هم هستند که اغلب تصور می‌شود زندگینامهٔ جالبی ندارند، از جمله اعیان و اشراف اوپک که در آمد روزانه آنها بالغ بر میلیونها دلار است. زندگی هفت مردی که سرگذشتشان را در این کتاب می‌خوانید چنین واقعیتی را ثابت می‌کند که می‌توان در سایه سخت کوشی و عزم راسخ، از فقر، تنگدستی و زندگی یکنواخت وکسالت آور به مال، دارایی، موفقیت و نیک بختی دست یافت. اگر چه بیشتر قهرمانان این کتاب غربی‌اند، اما راز موفقیت آنان تنها به آن سرزمینها محدود نمی‌شود و در تمام دنیا قابل استفاده است. به بیانی دیگر، اگر زندگی ثروتمندان سایر نقاط گیتی را مرور کنیم، بدون تردید به نتایج مشابهی دست می‌یابیم. نتیجه همه تحقیقات نشان می‌دهد که اصول موفقیت در سراسر گیتی یکسان است. مردان موفقی که در این کتاب مورد نظرند، به ندرت درباره پول و ثروت انبوهشان سخن به میان می‌آورند، در عین حال همواره به اصولی می‌اندیشند که شالودهٔ موفقیت خویش را بر آن نهاده‌اند. بسیاری از آنان تجربیات خود را به صورت رساله‌ای نوشته‌اند و آن را چون وصیت نامه‌ای در اختیار همگان قرار داده‌اند. برخی دیگر اگر چه دربارهٔ خود چیزی ننوشته‌اند، اما در مصاحبه‌هایی که با آنان شده پرده از روی اطلاعات گرانبهایی برداشته‌اند. برخی نیز به اطرافیان خود فرصت‌هایی

را داده‌اند تا فلسفه موفقیت آنها را بیاموزند. اما به طور کلی توانگران از شرح و بسط اصول موفقیت خویش واهمه دارند. برای مثال، روزی دانشجویی از روی کنجکاوی از ژوزف‌کندی، پدرجان کندی از راز انباشت ثروت انبوهش پرسید. او با اکراه چنین پاسخ داد که دلیل ثروتمند بودنش داشتن پول زیاد است. با اینکه دارایی کندی بالغ بر سیصد و شصت میلیون دلار بود، همواره دربارهٔ این پرسش که چگونه چنین ثروت هنگفتی به دست آورده است، لب از سخن فرو می‌بست. خوشبختانه هیچ یک از قهرمانان این کتاب تا این حد رازدار نبوده‌اند، و همواره از اینکه اصول موفقیت خود را در اختیار دیگران قرار دهند، استقبال کرده‌اند.

نقش این کتاب

ضرب‌المثلی چینی می‌گوید، سفری هزار فرسنگی، با یک قدم آغاز می‌شود. خواندن این کتاب نخستین قدم به سوی توانگری است. اصول مندرج در این کتاب همان مطالبی است که سالها به دنبالش بوده‌اید. راستی چرا همه به ثروت و تمول و کامروایی نمی‌رسند؟ پاسخ این است که همه آمادگی آن را ندارند که مشقات و مرارتهای ثروتمند شدن را به جان و دل بخرند. به بیانی دیگر، فردی که خواهان کسب شوکت و جلال و ثروت است، باید از خوشی‌ها و لذائذ بسیاری در زندگی چشم بپوشد و سختیها و مرارتهای فراوانی را تحمل کند، و این به انتخاب و همت هر فرد بستگی دارد. مطالب این کتاب شما را یاری خواهد کرد که با توجه به امکاناتی که در اختیار دارید، اهدافتان را تعیین و سپس به سوی آنها حرکت کنید. بیشتر مردم تنها در رویای دو برابر کردن میزان در آمد خود به سر می‌برند تا از این طریق رفاه بیشتری را برای خود و خانواده‌شان فراهم آورده، اتومبیل خود را عوض کرده و برخی لوازم لوکس خانگی را بخرند و به سیر و سفر بپردازند. این کتاب راه افزایش در آمد و در نتیجه

رسیدن به چنین نتایجی را به شما می‌آموزد.

به احتمال زیاد، شما نیز مانند هزاران نفر دیگر از کار خود ناراضی هستید و نیز شاید بیکارید. این کتاب به شما کمک می‌کند که به رغم رکود و کسادی بازار کار، بدون توجه به این که در کدام جامعه زندگی می‌کنید، طرز تفکرتان چیست و به کدام نژاد و قوم تعلق دارید، زودتر از حد تصور، شغل دلخواه خود را به دست آورید.

بسیاری از دوستان و اطرافیان بر این باورند که نمی‌توانید به همهٔ اهداف و آرزوهای خود دست یابید، اما مطالب پر بار این کتاب این باور را در شما پدید می‌آورد که می‌توانید کار و حرفه دلخواه خود را به دست بیاورید؛ چرا که زندگی اساساً سرشار از نعمت ، ثروت و فراوانی است و رسیدن به خواسته‌ها نه تنها حق طبیعی شما بلکه وظیفه‌ای است که به عهده دارید.

آیا شما هم آرزوی پیوستن به جمع اغنیا و دولتمندان را دارید؟ چه عیبی دارد؟ چنین هدفی هم مشروع و هم امکان‌پذیر است. جمع توانگران با دیوارهای بلند و قلعه‌های محکم و پولادین حفاظت نمی‌شود، برای پیوستن به آنان، باید توان تحمل رنج و سختی را داشته، تواناییهای خود را بشناسد و باور کنید و سپس به آنها میدان عمل دهید. همه ساله در اروپا و آمریکا، در آمد هزاران نفر از مرز یک میلیون دلار می‌گذرد. این کتاب به شما یاری خواهد رسانید که خیلی زودتر از آنچه تصورش را دارید دروازهٔ ثروت و نعمت را به روی خود بگشایید و به جمع توانگران بپیوندید. چه بسا شما هم در سودای افزایش حقوق یا ارتقا به مقامی هستید که استحقاقش را دارید، و این در حالی است که برخی از همکارانتان با اینکه از دانش و استعداد کمتری برخوردارند و جدیت کمتری از خود نشان می‌دهند؛ نردبان ترقی را یکی پس از دیگری می‌پیمایند و پاداشهایی سخاوتمندانه می‌گیرند. اصول مندرج در این کتاب به شما می‌آموزد که چگونه با تکیه بر اصول ارتباطات، آنچه را که

سزاوارش هستید، به دست آورید.

اگر در کسب و کار خود موفقید اما میل دارید به حرفهٔ خویش رونق بیشتری ببخشید، از تدابیر این کتاب بهره خواهید برد. البته به طور یقین برخی از این اصول را از پیش به کار گرفته‌اید. در عین حال، فرمولهای موجود در این کتاب، به شما امکان خواهد داد که در مسیر موفقیت به سرعت خود بیفزایید.

با مطالعه این کتاب و پی‌گیری رهنمودهای آن، نه تنها از تجارب هفت تن از موفق‌ترین مردان جهان آگاه می‌شوید، بلکه چنان انسی با آنان خواهید گرفت، که در برابر کوچکترین مانع با آنان به مشورت خواهید پرداخت. برای مثال، پس از برخورد با مسئله‌ای حاد، از خود خواهید پرسید که "هوندا، در چنین شرایطی چه می‌کرد؟" ، یا "استیون اسپیلبرگ با این مسئله چگونه روبه‌رومی‌شد؟". ضرب‌المثلی معروف می‌گوید:

"مردی که بر شانهٔ غول بنشیند، دیدگاهی پردامنه‌تر از خود غول خواهد داشت."

توصیه‌های قهرمانان این کتاب شما را با افق‌های تازه‌تری آشنا خواهد کرد و صحنه وسیع‌تری از زندگی را در پیش روی شما خواهد گسترد. ارشمیدس برای تاکید بر اهمیت حمایت و پشتیبانی با کنایه از نقش اهرم در جابه جایی اجسام می‌گوید:

"اگر اهرمی قوی و تکیه‌گاهی محکم به من بدهید، کره زمین را از جا خواهم کند."

همه ما برای کسب موفقیت، ثروت و هر چیز نیکوی دیگر نیاز به حمایت و پشتیبانی داریم. متاسفانه شمار اندکی به مفهوم این اصل واقفند. به هر تقدیر، شما به هنگام مطالعه این کتاب خود را تنها حس نمی‌کنید، چرا که هفت تن از موفق‌ترین و ثروتمندترین مردان جهان در مسیر کامیابی همگام و همدوش شما خواهند بود تا هر کدام به اقتضای نیاز به یاریتان بشتابند، چنان که حس کنید قادرید (کوههای طلا) را از جا برکنید.

اصول توانگری

قبل از خواندن اولین فصل این کتاب، یادآوری نکاتی را ضروری می‌دانم. نخست این که، کتاب حاضر انباشته از توصیه های خرد و کلان طلایه‌داران موفقیت است، اندرزهایی که هر کدام برای راه اندازی یک کار بزرگ و توسعه آن می‌توانند مفید و سودمند واقع شوند. در عین حال، مفهومش چنین نیست که به ناگاه کار کنونی خود را رها کنید و به دنبال راه‌اندازی کار و کسب دلخواه خود باشید. متاسفانه، هر کاری از هر کسی ساخته نیست. به بیانی دیگر، پایه گذاری یک حرفه مستقل و مشخص قبل از هر چیز چارچوب ذهنی خاص، اشتیاق سوزان و اعتماد به نفس فراوان می‌طلبد. اگر چنین شوز و کششی را در خود سراغ دارید به شما تبریک می‌گوییم؛ چرا که ابزار اصلی پایه‌گذاری یک حرفه بزرگ و مستقل پیشاپیش در اختیار شماست. این کتاب تنها انباشت مال و دارایی را توصیه نمی‌کند بلکه ایجاد سیستمی اساسی برای امنیت مالی در سراسر زندگی را هدف قرار می‌دهد. نظر به این که تمام فصلهای این کتاب چون زنجیره‌ای با هم ارتباط دارند. توصیه می‌شود که برای مفید واقع شدن نکات ارزنده‌اش مطالب آن را مو به مو بخوانید و چیزی را از نظر نیندازید. پس از یک بار خواندن، ضرورت دارد که بار دیگر کتاب را مرور کنید و زیر نکات مهم و کلیدی و همچنین مطالب متناسب با اوضاع و احوال خودتان، خط بکشید تا اگر در آینده به مانعی برخوردید، یا در تصمیم‌گیری دچار تزلزل خاطر شدید، دست نیاز به سویشان دراز کنید.

پیش از آغاز مطالعه، ذکر نکته‌ای دیگر را ضروری می‌دانم. بعضی از توصیه‌های این کتاب را به سبب تازگی و بکر بودنشان در کانون توجه خود قرار خواهید داد، اما برخی دیگر را که بارها شنیده و خوانده‌اید ممکن است ساده و پیش پا افتاده بنگارید. هشیار باشید که سادگی آنها از اهمیتشان نکاهد.

قهرمانان این کتاب، اصول کامیابیهای خود را اعم از معمولی و پیش پا

افتاده، یا اصولی که خود کشف کرده بودند همواره در نظر داشتند و دمی از تاکید بر آنها غافل نمی‌شدند. در حقیقت وفاداری آنان به این اصول و رعایت جوانب آنها بود که موقعیتشان را تضمین کرد. اگر شما برآنید که وضع مالی خود را سامان دهید، باید اوقاتی را به تحلیل این نکات اختصاص دهید و سپس آنها را مو به مو اجرا کنید. اگر شما در زمره کسانی باشید که چنین اصولی را پیش از این نیز به کار بسته‌اید و این نکات در بخشی از زندگی و عادات حرفه‌ای شما دخیل بوده‌اند، بهترین شرایط ذهنی را برای خواندن این کتاب و بهره‌بردن از آن در اختیار دارید.

۲

از کجا آغاز کنیم؟

اغلب مردم برای کسب در آمد بیشتر در پی یافتن پاسخی بر این سؤالند که از کجا باید شروع کنند. بعضی از افراد با افزایش اندکی بر در آمدشان قانع و راضی‌اند؛ اما برخی دیگر در پی کسب ثروت فراوانند. به هر حال، جهان لبریز از نعمت و فراوانی است، و سهم هر کس از گنجینهٔ پر نعمت کائنات، به اعتقاد و بلند پروازی وی بستگی دارد. با وجود این، همواره این پرسش مطرح است که از کجا باید آغاز کرد؟

باور کنید که می‌توانید ثروتمند شوید

اگر چه این عبارت ساده و پیش پا افتاده به نظر می‌آید، اما ارزش تجزیه و تحلیل و ژرف‌اندیشی را دارد.

متأسفانه جامعه و تفکر قالبی و سنتی آن چنین باور نادرستی را در اذهان عموم جا انداخته است که ثروت، شوکت و جلال تنها به گروه و دسته خاصی تعلق دارد و همه مردم را در این عرصه راهی نیست. بارها از اطرافیا نتان شنیده‌اید که کسب ثروت و تمول خواب و خیالی بیش نیست و شما باید واقع بین باشید و بیهوده وقت خود را تلف نکنید. به بیانی دیگر، اغلب مردم بر این باورند که ثروت و تمول فراوان در انحصار عده‌ای قلیل است که از روز ازل گل وجودشان را چنین سرشته‌اند. حال

آنکه، محدودیت در کسب موفقیت، تمول و کامروایی، تنها ناشی از یک محدودیت ذهنی است.

اکنون کتاب را کنار بگذارید، لم بدهید و به نظام فکری خود بیندیشید و ببینید که چه باورهایی مانع دستیابی شما به ثروت و کامروایی است. بگذارید که موانع ذهنی شما، چون دملهایی چرکی سرباز کند. با مشاهده چنین عفونتهای ذهنی که مانع دست‌یابی شما به ثروت و تمولند، بی‌تردید در شگفت خواهید ماند. باید به خود بقبولانید که شایستگی عالیترین موهبتها و عطایای زندگی را دارید. چه بسا هر روز فرصتهای ارزشمندی را به دست می‌آورید و یا گاهی سروشی باطنی، اندیشه خلاقه‌ای را در شما زمزمه می‌کند، اما تنها به دلیل باورنداشتن لیاقت توانگری در خود، به این فرصت هاپشت پا می‌زنید و اندیشه‌های بکر را در نطفه خفه می‌کنید.

در فصل بعد، دربارهٔ هنر تلقین به نفس سخن خواهیم گفت تا بتوانید نیروی اندیشه خلاقه را که در کسب ثروت نقش به سزایی دارد شکوفا کنید.

تردیدی نیست که همه ما به طور طبیعی در عرصه های مادی و معنوی توانگریم. کافی است به فراوانی ثروت و زیباییهای اطراف خود چشم بگشاییم و تواناییهای خود را باور کنیم. در این جا به اصل دیگری اشاره می‌کنیم که ممکن است حیرت شما را برانگیزد. حقیقت این است که کسب موفقیت به هیچ وجه دشوارتر از تجربه شکست نیست. یکی از مهمترین دلایل دست نیافتن به اهداف و آرزوها برنامه‌ریزی برای تنگدستی است. در حقیقت، بسیاری از مردم به شکست و ناکامی خوکرده‌اند. این حالت معمولاً از اعتقاد ریشه‌دار بی ارزش بودن ناشی می‌شود که در نخستین سالهای کودکی به وجود می‌آید و رویدادهای ناگوار زندگی هم به آن قوام و استحکام می‌بخشد. در نتیجه، شخص، با یک تصور غلط غیر ارادی، زمینه‌های ناکامی خویش را فراهم می‌آورد و

برای ترک چنین عادتی هم خود را ناتوان می‌یابد. برای دست یافتن به غنا و تموّل باید به طور عمیق در نظام باورهای خود تجدید نظر کرده تا آن را از زوائد نادرست، پاک و تصفیه کنید وبه راستی بپذیرید که رسیدن به قلهٔ موفقیت، هرگز سخت‌تر از فرو افتادن در دره ذلت و ناکامی نیست. ضمیر ناهشیار ما بین اندیشه‌های سازنده و مخرب تفاوتی قایل نیست و برای متجلی کردن هر کدام نیروی یکسانی را به کار می‌برد؛ به همین دلیل کافی است که ما در برنامه ذهنی خود تغییری پدید آوریم. چند لحظه بیندیشید آیا ناکامیهای شما از رویدادهای گوناگون و پیچیده‌ای ناشی می‌شود؟ برای شناخت نقاط ضعف خویش به اوضاع و احوال خود نظری بیفکنید تا عواملی را که موجب شکست و ناکامی شما می‌شوند، بشناسید. آیا فرصتهای طلایی را به سادگی از دست می‌دهید؟ آیا از نشست و برخاست با افراد بلند پرواز و موفقی که می‌توانند شما را در بالا رفتن از نردبان ترقی حمایت کنند، طفره می‌روید؟ آیا بررسی هر گونه طرح ارزنده‌ای را بیهوده می‌پندارند و با سیری قهقرایی خود را شکست می‌دهید. باید بپذیرید که ایجاد زمینه شکست و ناکامی برای ذهن ناهشیار امری عادی است؛ زیرا به ماهیت برنامه‌ای که در اختیارش گذاشته می‌شود توجهی ندارد. در فصل بعد، نقش مهم ذهن ناهشیار را در کسب موفقیت تجزیه و تحلیل خواهیم کرد؛ پیش از آن لازم می‌دانم که چند مورد متداول از "برنامه ریزی برای تنگدستی" را مطرح کرده، و باورها و بهانه‌هایی را که به طور معمول، ریز این برنامه را تشکیل می‌دهند، بشناسانیم تا از این طریق موانعی را که با اقتدار تمام شما را از دستیابی به ثروت و تنعم باز می‌دارند، بشناسید.

زندگی هم زندگیهای قدیم!!

تا کنون بارها با این بهانهٔ کهنه و فرسوده روبه رو بوده‌اید. برخی از افراد صرفاً می‌کوشند تا با چنین بهانه‌هایی، تنبلی و بطالت خود را توجیه

کنند. آنان فقر وفلاکت را اجتناب‌ناپذیر می‌شمرند؛ اما تحولات عصر حاضر پوچ و میان تهی بودن چنین استدلالی را پی در پی ثابت می‌کند. تنها در آمریکا، هر روز چهل نفر و هر سال نزدیک به پانزده هزار نفر به جرگهٔ میلیونرها می‌پیوندند. البته این ارقام در اروپا چنین افزایشی را نشان نمی‌دهد؛ اما به هر حال چشمگیر و قابل توجه است. لحظه‌ای به این حقیقت بیندیشید که اگر سالی پانزده هزار نفر در آمریکا میلیونر شوند، چه تعدادی در همین مدت بین دویست و پنجاه‌هزار تا یک میلیون دلار سود می‌برند. با وجود این، عده‌ای معتقدند که با توجه به تورم، بی کاری و رقابت در بازارهای جهانی، قدم گذاردن به وادی توانگران کاری بس دشوار است. در سال ۱۹۵۰ ، نودوسه هزار شرکت کوچک و بزرگ در آمریکا به وجود آمد و در سال ۱۹۸۴ این رقم به مرز ششصد هزار رسید. طبیعی است که چنین شرکتهایی برای سرمایه‌گذاران در آمدی سرشار و برای آحاد مردم عادی مشاغل فراوانی را به همراه دارند.

همه افراد موفق پیش از دستیابی به ثروت وشوکت این بهانه را که همه چیز در چهل، پنجاه سال گذشته راحت و سهل‌الوصول بوده و به عبارت بهتر "زندگی هم زندگیهای گذشته" را شنیده و به آن کوچکترین اعتنایی نکرده‌اند. آنان هرگز اجازه نمی‌دهند که چنین پندارهای ناصوابی کانون تابناک ذهنشان را تیره و آشفته کند.

در فصل‌های دیگر این کتاب به چنین واقعیتی پی خواهیم برد که تواناییهای انسان برای کسب موفقیت به شرایط دنیای درون بیش از اوضاع و احوال جهان برون متکی است. به علاوه، تحول شگرف تکنولوژی در عصر حاضر موجب شده است که انسان در راه کسب ثروت گاهی یک شبه ره صد ساله را بپیماید. برای مثال، شرکت کامپیوتر اَپل[1] موفق شد ظرف هفت سال سرمایه‌اش را به یک میلیون و هفتصد هزار

1 - Apple Computer Company

دلار افزایش دهد و این در شرایطی بود که پل جابز[۱] ـ یکی از شرکای اصلی آن ـ فقط بیست و هفت ساله بود. این حقیقت به تنهایی بر این تصور میان تهی که همه چیز در گذشته آسان و راحت بود خط بطلان می‌کشد.

جوانم و بی‌تجربه

یک ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: "جوانی که هدف مشخصی داشته باشد، حاصل تلاش خود را خیلی زود برداشت می‌کند" همان طور که گفتیم پل جابز، قبل از سی سالگی به ثروت و مکنت فراوان دست یافت. استیون اسپیلبرگ کارگردان برجسته فیلم های **آرواره‌های کوسه و ئی‌تی** در سی وپنج سالگی میلیاردر شد. بسیارند کسانی که در عنفوان جوانی به ثروت کلانی دست می‌یابند. این گروه اگر چه از تجربه کافی بی بهره‌اند؛ اما به اهرمهای جسارت، بی باکی، ابتکار و نیروی اندیشه خلاقه مجهزند. به عکس کمبود تجربه، کسان دیگر را وادار به پس نشینی می‌کند.

این دور باطل برای اغلب ما آشناست که برای تجربه‌اندوزی به یک شغل نیازمندیم و در عین حال، برای دستیابی به یک حرفه محتاج تجربه‌ایم. البته تمام کارفرمایان به بطلان این دور واقف نیستند؛ با وجود این بسیاری از آنها به جوانان متقاضی کار، اعتماد کرده و به آنان میدان عمل می‌دهند. شرکتهای زیادی نیز هستند که آموزش کارکنانشان را خود به عهده می‌گیرند و از این رو به فقدان تجربه اهمیتی نمی‌دهند. آیا شما هم از آن دسته‌اید که شروع شغل دلخواهشان را مستلزم کسب تجربه فراوان می‌دانند؟ اگر چنین است. شرح حال مردان بزرگ را مرور کنید تادریابید که اغلب آنها در آغاز کار از تجربهٔ کافی برخوردار نبوده‌اند.

---

1 - Paul Jobs

دیگر از ما گذشته است

آیا می‌دانید که ری‌کراک، بنیانگذار رستورانهای زنجیره‌ای مک دونالد در پنجاه وپنج سالگی نخستین گام را به سوی ثروت و تنعم برداشت. در حقیقت، اگر او به خاطر سن و سال زیاد، از تلاش دست می‌کشید، هرگز به ثروتمندترین و موفق‌ترین مردان جهان نمی‌پیوست. شرح حال وی که در بخش دیگر کتاب آمده است، مدرک مستدلی بر این مدعاست که در هر سنی می‌توان متفاوت و ممتاز بود. متاسفانه، برخی از افراد، حتی گروهی از جوانان بر این باورند که برای ورود به دنیای ثروتمندان خیلی دیر است. آنان فرصتها را از دست رفته می‌پندارند و امیدی به فردای روشن خود ندارند.

اما همان طور که به ثمر رسیدن بذر در دل خاک به وقت کافی نیاز دارد، به ثمر نشستن بذرهای موفقیت و عظمت در کشتزار ذهن و دل محتاج گذشت زمان است. ری‌کراک در شرح حال خود می‌نویسد:

> ***مردم در شگفتی مانده‌اند که چگونه من کارم را درمک‌دونالد از پنجاه سالگی آغاز کردم و چه شد که یک شبه ره صد ساله رفتم؟ پاسخ این است که اگر چه یک شبه به موفقیت دست یافتم؛ اما همین شب، سی سال به درازا کشید.***

ماگس گانتر[1] در کتاب خود زیر عنوان "چگونه آنها خیلی‌خیلی ثروتمند شدند." به نکات جالبی درباره رابطه موفقیت و سن اشاره می‌کنند:

> ***از قراین و شواهد پیداست که نهال موفقیت مردان بزرگ دیربارور می‌شود. در حقیقت، زمینه‌های موفقیت، در سالهای درس و مدرسه شکل می‌گیرد. از این رو، احتمال دارد که مردان بسیار موفق، در دوران کودکی از تنبل‌ترین شاگردان کلاس باشند؛ اما در سومین دهه عمر خویش، یعنی در بیست تاسی***

---

1 - Max Gunther

سالگی، ناگهان ویژگیهای بارز خود را آشکار کنند. برخی دیگر، چنین خصوصیاتی را در چهارمین دهه عمر خویش بروز می‌دهند.

زندگی‌نامه ری کراک، به روشنی این حقیقت را آشکار می‌کند که در مسیر موفقیت شانس یا تصادف نقشی ندارد؛ بلکه پیروزی حاصل تلاش بی‌وقفه، عزم راسخ و غلبه برشکستهای پی درپی است.

اغلب توانگران، نامرادیها و ناکامیهای گذشته را به فراموشی می‌سپرند و این خود به این باور کاذب دامن می‌زند که ستارگان کامیابی و تنعم یک شبه در آسمان زندگی آنها درخشیده‌اند.

ماکس گانتر در کتابش بر این واقعیت تاکید دارد که موفقیت نه تنها ممکن است دیر متجلی شود، بلکه چه بسا علامت یا نشانه‌ای هم که از ظهور آن در آینده خبر دهد وجود نداشته باشد. در حقیقت بذرهای موفقیت بدون آنکه حس شوند، در خفا رشد می‌کنند و پس از مدتی، ناگهان سر از کشتزار عمل در می‌آورند و به ثمر می‌نشینند.

ناپلئون هیل[۱] در بررسی وسیعی از زندگی هزاران ثروتمند به این نتیجه رسیده است که بیشتر آنان پس از چهل سالگی به ثروت و دارایی کلان دست یافته‌اند. بنابراین اگر هنوز به عرصه ثروت و شوکت قدم ننهاده‌اید، مایوس و دلسرد نشوید. چه بسا در آینده‌ای نزدیک از تلاش روزهای گذشته بهره ور شوید. شاید این سؤال مطرح شود که پس از گذشت دوران جوانی، چه بسا کهولت یا بیماری، موانعی را سر راه موفقیت پدید آورند.

اگر به خاطرات زندگی ری کراک مراجعه کنید، در خواهید یافت که وی پس از در آغوش کشیدن شاهد موفقیت، سخت بیمار شد؛ اما چون به ابزارهای اصلی کامیابی، یعنی عزم راسخ و اشتیاق سوزان مجهز بود،

---

1 - Napolon Hill

هرگز در هدف خود سرد و نومید نشد.

وقتی در سال ۱۹۵۴، در آن روز سرنوشت‌ساز به شیکاگو باز می‌گشتم، قراردادی را در کیف داشتم که چند ساعت قبل با برادران مک دونالد بسته بودم. بیمار بودم و احساس سربازی را داشتم که پس از یک رشته مبارزه طولانی، مصدوم و مجروح به وطن باز می‌گردد؛ شور و اشتیاق، لحظه‌ای راحتم نمی‌گذاشت و مانع از آن بود که دمی از خواسته خویش غافل شوم. پنجاه سال از عمرم می‌گذشت و به دیابت و ورم مفاصل دچار بودم. مدتها پیش نیز در یک عمل جراحی کیسه صفرا و بخش عمده غده تیروئیدم را از دست داده بودم.

بنابراین قبل از آنکه به خود بقبولانید که برای موفقیت دیر شده است و یک بیماری سخت می‌تواند موانعی را در مسیر موفقیت پدید آورد، بار دیگر چند خط بالا را از نظر بگذرانید. ری‌کراک تا سن هفتاد و پنج سالگی که از دنیا رفت، آنی از کار و تلاش دست برنداشت.

کار هرگز کسی را از پای در نیاورده است. اما بطالت و سستی انسان را فرسوده و ناتوان می‌کند. بی جهت نیست که بازنشستگان بی‌برنامه و از کار افتاده‌هایی که به کمترین تلاشی دست نمی‌زنند، خیلی زودتر از شاغلان می‌میرند. بسیارند مردان و زنانی که در کهنسالی، با آغاز دومین و یا حتی سومین حرفه خویش در زندگی به اوج موفقیت می‌رسند. پس این باور نادرست را که دوره کار و تلاش سپری شده و فرصتها از دست رفته است، از ذهن بزدایید؛ زیرا با چنین تصوری آینده خود را نیز مانند گذشته بدون توفیق خواهید گذرانید. پیری و کهنسالی را نباید عاملی برای محدودیت کار و تلاش تلقی کرد. بنابراین هر روز از زندگی را، نخستین روز بقیه عمر خود به حساب آورید. با چنین نگرشی، سالهای سپری شده در کانون توجه شما قرار نخواهد گرفت و ناکامیهای گذشته اقتدار خویش را از دست خواهند داد.

نمی‌تواند جای عقل سلیم، سرعت عمل در تصمیم گیری، قضاوت صحیح و شم تجاری را بگیرد".

البته برخی از افراد موفقی که به بیان چگونگی زندگی آنان خواهیم پرداخت، نسبت به تحصیلات دانشگاهی از خود تعصب نشان دادند. برای مثال درست است که هوندا در دوران کودکی مدرسه را رها کرد؛ اما برای افزایش دانش فنی خود، بدون حضور در جلسه امتحان و بدون تلاش برای گرفتن مدرک، چند دوره دانشگاهی را گذراند. او معتقد بود که امتحان خود را در حیطه کار و حرفه‌اش داده است. بعد از آن که وی با همت والای خود دروازه موفقیت را گشود و مشهور شد، یکی از معلمانش اعتراف کرد که بزرگترین غفلت او در تمام طول خدمت، عدم توجه به قابلیتهای هوندا بوده است. هوندا علاقه‌ای به گرفتن مدرک رسمی نداشت. او در خاطراتش می‌نویسد که ارزش مدرک تحصیلی حتی از یک بلیط سینما هم کمتر است، زیرا با داشتن بلیط سینما می‌توان با تماشای یک فیلم دست کم ساعتی سرگرم بود؛ اما با داشتن مدرک تحصیلی حتی نمی‌توان وارد عرصه زندگی اجتماعی شد.

توماس ادیسون هم قبل از شانزده سالگی مدرسه را ترک کرد. استادش تردیدی نداشت که مغز او از گچ ساخته شده است. با وجود این او یکی از نوابغ جهان شد. اگر ادیسون به تصور استادش بها می‌داد، نه تنها سرنوشت او، که سرنوشت تمام جهانیان از بیخ و بن دچار رکود می‌شد؛ تا آنجا که شما برای مطالعه این کتاب به روشنایی یک شمع نیازمند بودید. ادیسون واقع بین بود و مادرش به هوش و فراست او ایمان داشت؛ اما متاسفانه چنین شرایطی برای همگان مهیا نیست. زندگی و سرنوشت افراد بسیاری، به دلیل ناآگاهی، بی مهری و اظهار نظرهای نسنجیده مادران و پدران، معلمان و نزدیکان تباه می‌شود. هر یک از ما می‌تواند شخصیتی را در خویش بپروراند، که او را به مسیر موفقیت سوق دهد. در فصل بعد، درباره ذهن ناهشیار و چگونگی قالب ریزی آن، و به

وجود آوردن زمینه‌های موفقیت به تفصیل سخن خواهیم گفت.

استعداد و تواناییهای لازم را ندارم

بیشتر مردم عدم برخورداری از امکانات لازم را مانع ایجاد هر گونه تغییری در زندگی خود به شمار می‌آورند. آنان پذیرفته‌اند که به خلاف افراد موفق و متمول، بد اقبال زاده شده‌اند. در حقیقت، فقر و تنگدستی از نظر عموم مردم، خصیصه‌ای موروثی است که مانند رنگ مو یا چشم از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌شود. اگر چه برای کسی که خانواده‌اش همیشه در فقر و فلاکت می‌زیسته، تصور ثروت و شوکت آسان نیست. چرا که شخصیت و رفتار انسان از تصویری که در ذهن خویش دارد، نشأت می‌گیرد. بنابراین وقتی الگوهای رفتاری تهیدستی و استیصال، فردی را احاطه کند، تصویری کوچک، کدر و آلوده به بدبینی نسبت به خزانه بیکران کائنات در ذهنش تثبیت می‌شود. با وجود این، بسیاری از توانگران از خانواده‌های فقیر برخاسته و گذشتهٔ اندوهباری را پشت سر گذاشته‌اند. برای مثال، یکی از ثروتمندترین بازیگران تاریخ، چارلی چاپلین، جوانی را با پرسه زدن در خیابانهای لندن گذراند.

در حقیقت احساس کمبود، خفت و حقارت ناشی از فقر، و همچنین برخورد با حقایق تلخ زندگی در برخی از افراد انگیزه‌ای برای پیشرفت و تکامل بوده است. به بیانی دیگر، تمایلات ارضاء نشده موسوم به (ناکامی خلاق) برخی افراد را به تحریک وا می‌دارد تا تحولات شگرفی در زندگی خود پدید آورند. در نتیجه، این نکته بار دیگر به اثبات می‌رسد که تنعم و کامروایی امری فطری نیست، بلکه اکتسابی است. پل گتی در کتاب خود زیر عنوان "چگونه یک مدیر موفق باشید." می‌گوید:

> ***"اشتباه نشود منظورم این نیست که پیشرفت در کار و حرفه یک قریحه ذاتی است. به عکس مقصودم آن است که هر کس، خود باید سرنوشتش را بجوید و بکاود. من نه یک تاجر به دنیا***

آمده‌ام و نه از نوجوانی تمایلی به کار در این زمینه داشته‌ام.»

این اعترافات تکان دهنده، از زبان مردی است که بعدها یکی از ثروتمندترین مردان جهان شد. نه شک و تردیدی بر گفتارش حاکم است و نه اثری از شکسته نفسی در کلامش نمایان است. او در اوج ثروت، مکنت و اشتهار اعتراف می‌کند که خصیصه‌ای ذاتی عامل کامیابی وی نبوده است. فقدان استعداد را نمی‌توان الزاماً مانع پیشرفت دانست. به علاوه، اگر کسی بدون استعداد ذاتی بتواند چنین دارایی و ثروتی را به دست آورد، فردی که به تواناییهای استثنایی خود ایمان دارد، بدون تردید آسان‌تر به کامروایی دست خواهد یافت.

نیروی لازم را ندارم

این عبارت هم بهانهٔ متداول دیگری است. همه میدانیم، که برای انجام هر کاری به میزان معینی انرژی نیازمندیم. کمبود نشاط و سر زندگی در انسان، موجب بی‌تحرکی می‌شود و عدم تحرک نیز به نوبهٔ خود ملالت و افسردگی را در پی دارد. حاصل این دو به وجود آمدن دور و تسلسلی شیطانی است. در عین حال تنها جرقه‌ای کوچک کافی است که نیروهای عظیم خفته را در باطن برانگیزد، و به ادامه این دور تسلسل و شیطانی پایان دهد. به بیانی دیگر، نیروهای بالقوهٔ باطنی در افراد بسیاری، خفته و چشم به راه شکوفایی و آزادی‌اند. در حقیقت، تفاوت افراد موفقی که ثروت و نعمت را به سوی خویش می‌کشانند و آنان که همواره با فقر و فلاکت دست و پنجه نرم می‌کنند، در بهره‌برداری از این نیروهاست. در فصل بعد اصول برانگیختن نیروهای پنهان درونی و هنر پرورش نیروی اراده را به تفصیل شرح خواهیم داد. تقویت این نیروها یک ضرورت است، و دستیابی به آنها ساده‌تر از آن است که تصورش را می‌کنید. برای کسب تمول و غنا باید تواناییهای جسمانی خود را نیز پرورش دهید. در حقیقت، سرعت جذب ثروت و شوکت و هر آنچه می‌پسندید با نیرویی

که از خود مایه می‌گذارید، نسبت مستقیم دارد.

از شکست می‌ترسم

هراس از شکست، نیرومندترین و متأسفانه متداواترین نوع ترس است. این احساس فلج کننده در اعماق جان و ژرفای ضمیر آدمی رخنه کرده و آشیانه می‌سازد و به همین دلیل احساسی غیر ارادی است. اهریمن ترس از شکست، حاصل فقدان اعتماد به نفس است که بذرهای آن را مادران، پدران و اطرافیان در دوران کودکی می‌نشانند. ناکامیها و تجربه های نامطلوب نیز آن را تقویت کرده، به قوام می‌رساند. این احساس اغلب با جامه‌ای مبدل ظاهر می‌شود و به ندرت نقاب از چهره کریه خود بر می‌دارد. از این رو مردم هرگز نمی‌پذیرند که ترس از شکست مانع کسب موفقیت آنان است و اغلب به چنین توجیهی متوسل می‌شوند که نباید کاخهای خیالی را در ذهن بنا نهاد و تنها ابلهان به یاوه‌هایی که در کتابها پیرامون موفقیت نگاشته‌اند، بها می‌دهند. بیم از شکست، نیروی استدلال و تعقل این قهرمانان عذر و بهانه را فلج می‌کند. اما اگر اندکی هراس را از دل برانند، به هوش آیند و فکر و احساس خود را جمع بندی کنند، لااقل می‌توانند نتیجه بندی خود را در کتابی زیر عنوان "شیوه‌های نوین اشکالتراشی" بنویسند، که به احتمال زیاد از پرفروشترین کتابها خواهد بود و سود کلانی را از این رهگذر به دست خواهند آورد. این گونه افراد معمولاً قید و بندهای خانوادگی، کمبود وقت و مشکلات کاری را دستاویز قرار می‌دهند. اگر روزی بیکار شوند، دیگر امیدی ندارند که بتوانند کسب و کار تازه‌ای به دست آورند. آنان معتقدند که بازار کار راکد است و افراد با تجربه‌تر و با استعدادتر نیز در تکاپوی یافتن کار به نتیجه نرسیده‌اند. برخی از دستاویزهای این دسته از مردم از این قرار است:

من بدبخت به دنیا آمده‌ام

اگر فقط مدیرم به من توجه داشت...

اگر از روز اول کسی دستم را می‌گرفت ....
اگر تا این حد نگران وضع مالی خود نبودم...
... و این فهرست را پایانی نیست.

این قبیل بهانه‌ها اغلب نشانهٔ بیماری شایع "بهانه جویی" است که خود از بیماری دیگری به نام "ترس از شکست" نشأت گرفته است. به طور طبیعی طعم شکست را کسانی می‌چشند که دست به عمل بزنند. به بیانی دیگر، وقتی انسان دست به کاری نزند شکستی هم در کار نیست یا دیکته ننوشته غلط ندارد؛ اما امکان استفاده از فرصتها، برای کسب پیشرفت و کامروایی نیز وجود نخواهد داشت. به هر تقدیر، در انتظار معجزه‌ای که ناگهان زندگی شما را دیگرگون کند نباشید. تنها وقتی نگرش مثبت با عزم راسخ توام باشد، راه رسیدن به ثروت و سایر موهبتها هموار می‌شود.

این نکته را به خاطر بسپرید که انسانهای موفق بارها طعم شکست را چشیده‌اند. ادیسون برای اختراع لامپ هزار بار کوشید و به نتیجه نرسید؛ آبراهام لینکلن برای کسب مقام ریاست جمهوری در هجده دورهٔ انتخاباتی شرکت کرد و شکست خورد. البته ما بر آن نیستیم که از شکست خوردگان تجلیل کنیم و برایشان هورا بکشیم؛ اما معتقدیم که می‌توان از موانع اجتناب‌ناپذیر، به عنوان دوره‌ای آموزشی بهره جست، به شرط آنکه جزء جزء آن را مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار دهیم.

به طور کلی شکست اغلب ناشی از یک برنامه‌ریزی ذهنی ناقص است، که در فصل بعد به تفصیل از آن سخن خواهیم گفت.

چرا تا به حال شکست خورده‌اید؟

یکی از علتهای ترس از شکست، که توان اندیشهٔ صحیح را سلب، و تمرکز و انسجام تلاش آدمی را پراکنده می‌کند، تجربه‌های ناموفق گذشته است. در چنین شرایطی، فرد تصویر تیره و تاری از شکست و ناکامی را به اشکال مختلف در ذهن خویش تصور می‌کند. هر مانعی در مسیر

هدفهایش به این احساس ویرانگر دامن می‌زند، اعتماد به نفس او را در هم می‌شکند و سلطان بی رقیب وجودش می‌شود. به بیانی دیگر، هر ناکامی چنان ذهنیت شکست را در فرد تقویت می‌کند که آن ذهنیت جزیی از سرشت او می‌شود. او نتیجه می‌گیرد که زندگی یعنی تحمل ضربه های سخت پی درپی و شکستها و نامرادیهای مداوم. هرگاه کسی را هم رای و متفق خود نیابد، انگ نادانی و دورویی بر او می‌زند. تردیدی نیست که امواج منفی، تاثیر فوق‌العاده زیادی بر روند زندگی انسان دارد، و او را به سوی تنگدستی و ناشادمانی سوق می‌دهد. به عکس، گرمی و نشاط از چهرهٔ کسانی که معتقدند اقبالشان بانیکبختی آمیخته، نمایان است. اختیار با شماست؛ با یاری گرفتن از اصول نوشته شده در این کتاب، در دیدگاه خود تجدید نظر کنید و به طور شگفت‌انگیزی ثروت و شوکت را که حق طبیعی و حیات شماست، از خزانهٔ بیکران هستی به دست آورید.

راستی علت شکست شما چه بوده است؟ چه بسا، در درونی‌ترین نقطهٔ ذهن خود، در جستجوی شکست بوده‌اید. آیا فکر می‌کنید که دست سرنوشت شما را محکوم کرده است تا در تمام عمر با زندگی فقیرانه بسازید، یا در خود توان گریز از این مهلکه را می‌بینید؟

در فصلی که به وظایف مغز می‌پردازد، به کند و کاو درون خویش می‌پردازیم، تا موانع ذهنی را یک به یک بشناسیم. جای نگرانی نیست. حتی قویترین احساس ذهنی منفی را می‌توان به سرعت تغییر داد. به هر حال، در این فصل، اعتقاداتی را که نظام ذهنی "تنگدستی" را پدید می‌آورد، و دستاویزهای غیر موجه، اما در ظاهر معتبر آن را شناختید.

شگفتی آور است که بعضی از افراد، در برابر موفقیت از خود مقاومت زیادی نشان می‌دهند. در اندرون ناکامان، گویی نیروی سهمگینی هست که اجازه نمی‌دهد علت شکست و فقر را بشناسند. آنان به طور مداوم سخنان یأس آمیزی می‌گویند و گویی با منفی بافیهایی چون:

به هیچ وجه از پس این کار بر نمی‌آیم، من بداقبالم، یک عمر فقر و فلاکت در پیشانی‌ام نوشته شده، خود را هیپنوتیزم می‌کنند. در فصلی که به ذهن ناهشیار اختصاص دارد، تاثیر کلمات و نجواهای باطنی را به تفصیل شرح داده و شیوهٔ استفادهٔ بهتر از این نیرو را به شما خواهیم آموخت.

حال وقت آن دست که قلمی به دست گیرید و با مرور زندگی گذشته خویش، بهانه هایی را که مانع دستیابی شما به موفقیت شده گرد آوری کنید. به هنگام تهیه این فهرست، بکوشید که با خود رک و رو راست باشید. بگذارید اندیشه های کهنه و محدود کننده که در مسیر توانگری شما قد علم کرده‌اند، از عمق ذهنتان بجوشد و بالا آید. دکارت، فیلسوف و ریاضی دان مشهور فرانسوی، پیش از اثبات اصول فلسفه مدرن، به کند و کاو درون خود پرداخت تا لوح ضمیرش را از زوائد، پاک و آن را آماده پذیرش نقطه نظرهای مثبت و سازنده کند.

باری، پس از تجدید نظر در نظام باورهای خود و پالایش آن از باورهای کاذب و دستاویزهای باطل، ضرورت دارد اصل دیگر را بیاموزید. چه بسا این اصل، در بر خورد نخست بسیار پیش پا افتاده به نظر برسد، حتی تعجب کنید که چرا چنین موضوع ساده‌ای مطرح می‌شود. عجله نکنید؛ لحظه‌ای در قضاوت درنگ کنید. این است اصلی که اینک کانون توجه قرار می‌دهیم.

اوضاع و احوال زندگی شما، زمانی تغییر می‌کند، که برای تغییر آن اقدام کنید.

بیشتر مردم تصور می‌کنند که دست یافتن به ثروت و تمول خود به خودی است. آنان باور کرده‌اند که اگر بخت یاری کند، روزی مشکلات مالی آنها نیز بر طرف خواهد شد؛ چه بسا آقای مدیر روزی دلش بسوزد و حقوقشان را پنج تا ده در صد افزایش دهد. اگر بیکار باشند، نیم امیدی

دارند که روزی کسی شغل دلخواه آنان را با سلام و صلوات تقدیمشان کند!

مردم، در زمان بی‌پولی هم واکنشهای متفاوتی نشان می‌دهند. عده‌ای به قرض روی می‌آورند و بر مشکلات مالی می‌افزایند. شماری دیگر در جای خود می‌مانند و به جای اینکه در آمدشان را بانیازهایشان هماهنگ کنند، نیازها را با در آمد اندک خود همتراز می‌کنند.

در حقیقت اینان به جای اینکه دنیا را وا دارند که رویاهایشان را تحقق بخشد، به پیروی از قید و بندهای زندگی، آمال و آرزوهای خود را محدود می‌کنند. عجله نکنید؛ به زودی در خواهید یافت که متعادل کردن درآمد بانیازمندیهای زندگی یک ضرورت است.

شمار زیادی از مردم بر این باورند که باید در انتظار نشست و دید که دست روزگار چه سرنوشتی را برایشان تدارک می‌بیند. معنای این اعتقاد این است که باید نشست و دید که آیا معجزه‌ای رخ خواهد داد یا خیر. شرط بندی در فوتبال و بازیهای دیگر چنین ذهنیتی را در اغلب مردم نشان می‌دهد.

به هر تقدیر، وضعیت زندگی به خودی خود تغییر نمی‌کند. باید دست به عمل زد، نتایج اقدامات را پیوسته سنجید و در وضعیت مالی، افزایش حقوق، یافتن کار در مدت بیکاری و در نهایت دستیابی به ثروت و مکنت کاری صورت داد؛ باید با تمام وجود طالب پیشرفت بود و خواسته‌های خود را به وسواسی دایمی مبدل کرد؛ آنگاه به راستی برای رسیدن به خواسته‌ها پای فشرد و سرانجام این فرمول را که با تمام شرایط صدق می‌کند، تحقق بخشید:

میزان موفقیت من با میزان جدیت و استقامتی که از خود نشان می‌دهم، نسبت مستقیم دارد.

این دو کلمه را همواره برلوح ضمیرتان ثبت کنید: **جدیت و پایداری.**

ناپلئون گفته است: "آنچه را که با عشق و اشتیاق بخواهیم و در دستیابی به آن پافشاری کنیم، بی تردید به دست خواهیم آورد."

مردان موفق قبل از هر چیز به ابزار ارادهٔ نیرومند و عزم راسخ مجهزند؛ بیش از هر چیزی در تمنای کسب موفقیتند؛ بدون توجه به موانع و مشکلات مداومت نشان می‌دهند. چنانکه خواسته‌شان به وسواسی دایمی مبدل می‌شود. جماعتی دیگر، به رغم جد و جهد بسیار هرگز به در آمدی کلان دست نمی‌یابند. اگر چه این گروه هم در آرزوی کسب موفقیتند؛ اما آرزو کردن را با خواستن اشتباه گرفته‌اند. در حقیقت، ذهنیت آرزومندانه برای دستیابی به موفقیت متداول‌تر از تمنای باطنی و از سر اشتیاق است. میل و آرزو احساسی ضعیف، انفعالی و ناپایدار است که هرگز به یک اقدام قاطع منتهی نمی‌شود. این احساس توان غلبه بر مسامحه و تعلل را ندارد، اما اگر فرد در آتش شوق دستیابی به هدف بسوزد و خواسته‌اش از عمق وجودش برخیزد، سختیها را به آسانی پشت سر خواهد گذاشت و با بالهای شور و اشتیاق خویش برای گذر از روی موانع به پرواز در خواهد آمد. اگر آرزوی پیشرفت، تنعم و ثروت را دارید و با تلاش فراوان هم به نتیجه نمی‌رسید، از خود بپرسید که آیا فقط آرزوی چیزی را دارید و یا از ژرفای ذهن و قلب خویش خواستار آنید.

روزی جوانی از استاد فرزانه خود پرسید که چگونه می‌توان خردمند شد؟ استاد او را به کنار رودخانه‌ای برد و سرش را در آب فرو کرد. پس از چند لحظه جوان احساس خفگی کرد و به تکاپو افتاد؛ اما استاد سر او را همچنان در آب نگه داشت. شاگرد بر تقلای خود افزود، تا خود را از آن وضع رهانید. آنگاه استاد پرسید: "وقتی سرت در زیر آب بود، چه آرزوی بزرگی داشتی؟" جوان ترسان و لرزان پاسخ داد: "هوا، هوا، برای اینکه نفس بکشم." استاد گفت: "بسیار خوب، همین پاسخ سئوال تو بود. باید در طلب خردمندی هم به همین اندازه مشتاق باشی". این قیاس دربارهٔ کسب ثروت به خصوص برای کسانی که در طلب ثروت فراوانند، کاملاً

صادق است. برای رسیدن به هر خواسته‌ای در دنیا، باید تشنهٔ رسیدن به آن باشید. اگر به زندگی بخور و نمیری رضایت می‌دهید، بی گمان راهی برای گریز از وضعیت کنونی نخواهید داشت. انتظار معجزه نداشته باشید چشم به راه کسی نمانید که از سر دلسوزی و همدردی، پول هنگفت؛ یا کسب دلخواهتان را تقدیمتان کند. اگر به پیشرفت اندک در زندگی قانعید، سهم شما از ثروت، موهبت و فراوانی های جهان به همان اندک خواهد بود. اگر چه بیشتر توانگران کودکی خود را در فقر و فلاکت سر کرده‌اند، اما عطش آنها برای کسب پیشرفت و ثروت، نیروی محرکهٔ عظیمی را در وجودشان بسیج کرده، آنها را به سوی هدف سوق داده است. در حقیقت احساس کمبود، عامل پیشرفت آنها شده است. چه بسا شما هم که به خواندن این کتاب مشغولید، در یک بحران مالی به سر می‌برید. چنین وضعیتی هرگز نباید موجب نا امیدی و پریشانحالی شما شود. این خلاء را می‌توانید به انگیزه‌ای که تحولات شگرفی را در زندگی شما پدید آورد تبدیل کنید. آرزوهایی که در اعماق قلبتان رخنه کرده و جای گرفته با شکوه‌ترین بخش وجود شما شده است. هرگز امیال و آرزوهای باطنی خود را مکتوم نگذارید. در حقیقت ناخشنودی از وضعیت کنونی، رویاهای شما را مطرح می‌کند. رویاها برای این که به نیروی محرکه‌ای تبدیل شوند باید روشن، دقیق و پویا باشند. متاسفانه شرایط اجتماعی، به دلایل واهی و بی‌اساس افراد را وا می‌دارد که تمایلات باطنی خود را کتمان کنند. بالزاک[1] نویسنده بزرگ فرانسوی که تمام امیال و خواسته هایش در حیطهٔ ادبیات برآورده نشد می‌گوید: "من به جریان مخالفی به نام زندگی تعلق دارم". هر که از خواسته های خود دست بشوید و بر شعله های سوزان آرزوهای خود آب حسرت بپاشد، انسان نیم مرده‌ای بیش نیست. بنابراین هرگز تمایلات و آرزوهای خود را در دل نگه ندارید، بلکه

---

1 - Balzac

آن را وا دارید تا خود را بروز دهد و به این ترتیب راهی برای جریان نیروهای خلاق خود بگشایید. تجربه ثابت کرده است که هیچ کار بزرگی بدون حضور یک رویا و یک تخیل خالص و بی‌تکلف انجام نشده است. به یمن سادگی و خلوص رویاها بود که فورد اتومبیل را اختراع کرد، انسان توانست به پرواز در آید و سینما ابداع شد. اما رفتارهای خشک و به ظاهر کاملاً عقلانی ونیز رعایت وسواس گونه اصول عقل و منطق به گمانی همواره بزرگترین مانع را در راه پیشرفت و کامیابی پدید آورده‌اند. اشتباه نکنید، هرگز سر آن نداریم که مبلّغ رفتارهای متهورانه و غیر معقول باشیم؛ تنها بر این واقعیت تاکید داریم که هر کشف بزرگ و موفقیت سترگ، از میل و آرزو و تصورات ذهنی نشأت گرفته، سپس با جدیت و پشتکار پی‌گیری شده است. به بیانی دیگر، قبل از هر اقدامی باید به رویاهای خود میدان عمل دهیم در غیر این صورت، ارابه را به اسبی بسته‌ایم که هنوز آن را تیمار و آماده نکرده‌ایم. کوتاه سخن آنکه، برای کسب ثروت و تمول، باید این سه شرط اساسی را جامهٔ عمل بپوشانید.

۱) باور کنید که می‌توانید توانگر شوید.

۲) بپذیرید که تا کاری را شروع نکنید، تغییری در زندگی پدید نخواهد آمد.

۳) بگذارید شعله های آتش شور و اشتیاق، جزء جزء وجودتان را در بر گیرد و زبانه‌های آن به انرژی عضلانی تبدیل شود.

همان طور که گفتیم، پیش نیاز هر موفقیتی ایمان است. باید خود را سزاوار کسب ثروت و تمول بدانید.

برای پرورش اعتماد به نفس، می‌توان از روش تلقین به خود استفاده کرد. این روش تنها زمانی مفید است که به طرحهایی که در سر می‌پرورانید، ایمان کامل داشته باشید. در غیر این صورت نخواهید توانست دیگران را برای حمایت از خود برانگیزید، زیرا خود به برنامه‌های آتی خویش اعتقاد ندارید. افزون بر این، برای رویارویی با موانع و حرکت به سوی اهداف، ناگزیزید که به سلاح ایمان مجهز شوید.

ما حصل کلام آنکه، اگر به کار و تلاش کنونی، یا برنامه‌های آتی ـ فردی یا گروهی ـ اعتقاد کامل ندارید، بهتر است آنها را رها کنید؛ زیرا تردید و دو دلی، بی گمان شما را با شکست روبه رو خواهد کرد. موفقیت نیازمند تعهد قطعی و مستحکم است. تا به اهداف و برنامه های خود ایمان نداشته، باشید نخواهید توانست از انرژی خود بهرهٔ کافی را ببرید. برای این که اهمیت ایمان را در به ثمر رساندن امیال و رسیدن به اهداف دریابید، باید از اصول حاکم بر ذهن آگاه شوید: عمل ذهن ناهشیار، همانند عمل کامپیوتر است. اگر به چیزی اعتقاد کامل نداشته باشید، داده‌هایی، نادرست، مبهم و اغلب متناقصی را در اختیار آن قرار می‌دهید

در نتیجه این کامپیوتر هم نتیجه‌ای نادرست را به شما عرضه خواهد کرد. اگر ایمان شما ناچیز باشد، موفقیت شما نیز ناچیز خواهد بود. تردید و دولی هم اطلاعات ناهمگنی را در اختیار کامپیوتر مغز شما قرار می‌دهد. در نتیجه نتایج آن نیز ضعیف و بی حاصل خواهد بود. افراد موفق چنان به اهداف خود ایمان داشته‌اند که توصیه های این و آن نتوانسته کوچکترین خدشه‌ای به تصمیمشان وارد کند. آنان هر گونه شک و شبهه‌ای را از صفحهٔ ذهن خود زدوده‌اند. بدون تردید، بهترین الگو در این زمینه هنری فورد است. او روزی تصمیم گرفت که موتوری هشت سیلندر بسازد. کارشناسان او به اتفاق چنین کاری را ناممکن می‌دانستند، اما فورد در خواستهٔ خود پافشاری کرد. او می‌خواست به هر ترتیب که باشد این طرح را به اجرا گذارد. سماجت فورد و ایمان او برای ساخت این موتور که بعدها آن را (وی ـ ۸) نامید تزلزل ناپدیر بود. مهندسان، پس از یکسال تلاش به نتیجه‌ای نرسیدند؛ اما سرانجام روزی چنان که پنداشتی معجزه‌ای روی داده باشد، راه حلی پیدا شد.

سراسر زندگی فورد آمیخته با نیروی ایمان به کار بود و عزم راسخ او بود که راه پیروزی‌اش را هموار کرد.

۳

ایمان جادویی هنری فورد

هنری فورد در سی‌ام جولای ۱۸۶۳ در ایالت میشیگان آمریکا چشم به جهان گشود. پدر او دهقانی بود که هیچ دلیلی برای فرستادن پسرش به مدرسه برای ادامهٔ تحصیل نمی‌دید. پس از اینکه هنری دورهٔ ابتدایی را به پایان رساند، پدرش تصمیم گرفت که او را به جای رفتن به مدرسه و پاره و فرسوده کردن لباس در مزرعه نگه دارد تا او را یاری کند. در نتیجه، فورد از دوران کودکی با کارهای شاق جسمانی در مزرعه آشنا شد:

در دوران کودکی همواره در این اندیشه بودم که چگونه می‌توان زراعت را به شیوهٔ بهتری انجام داد.

استعداد و نبوغ فنی و مکانیکی فورد در عمل، و تصویری که از ماشین در ذهن داشت آغاز پیمودن راهی بود که نیروی ماشین را جایگزین کار طاقت فرسای مزرعه می‌کرد و به اتحاد چند صد ساله انسان و حیوان بر روی مزارع پایان می‌داد. در حالی که بچه های هم سن و سال هنری در کوه و دشت بازی می‌کردند او با تکه پاره هایی از فلزات، که از آنها ابزارهای مختلفی ساخته بود سر گرم می شد:

در آن روزها، اسباب بازی به شکل متداول امروز وجود نداشت و بچه‌ها به سلیقهٔ خود برای خودشان اسباب‌بازی می‌ساختند. بازیهای من ابزارهایی بود که هنوز با آنها سرگرم

می‌شوم. هر قطعه‌ای از یک ماشین به نظر من به گوهر گرانبهای یک گنجینه می‌ماند.

پدر هنری که به اشتیاق بی‌حد و حصر و نبوغ و استعداد وی پی برده بود اجازه داد که کارگاه کوچکی را در آلونکی بر پا کند و بیشتر اوقاتش را در آنجا بگذراند. به این ترتیب، پسرک با چند ابزار ساده و پیش‌پا افتاده در راهی قدم گذاشت که به پایانی مفید و پرافتخار می‌رسید.

نقطهٔ عطف زندگی فورد

وقتی فورد فقط دوازده سال داشت؛ ناگهان اتفاقی ساده او را به راه پرافتخاری هدایت کرد که درهای ثروت و مکنت را به رویش گشود.

روزی با پدرم در هشت مایلی دیترویت به طرف شهر می‌رفتیم که لوکوموتیوی را دیدیم. منظرهٔ آن روز چنان در خاطرم مانده است که گویی همین دیروز بود. ارابه تنها وسیله‌ای بود که تا آن زمان دیده بودم. لوکوموتیو برای عبور ما و اسبهایمان مجبور به توقف شد. من در برابر دیدگان پدرم که از حال و هوای من با خبر بود، از ارابه پیاده شدم تا از نزدیک بتوانم لوکوموتیو را ببینم. این صحنه، آغاز ورود من به دنیای ماشین بود. در آن زمان بسیار کوشیدم تا مدلهایی از آن را بسازم. چند سال پس از آن بود که موفق شدم نمونه‌ای از آن را تهیه کنم. با وجود این هدف نهایی من ساخت اتومبیل بود. از زمانی که با آن لوکوموتیو در آن جادهٔ روستایی رو به رو شدم، همواره در اندیشهٔ ساخت ماشینی بودم که جاده‌ها را در نوردد.

فورد به پیروی از آتش عشق درونی خود که الهام‌بخش او بود، به فکر ساخت ماشینی افتاده بود که همچون خدنگی از چله کمان بگریزد و جاده‌ها را پشت سر گذارد. این خواسته حتی یک دم راحتش نمی‌گذاشت و به آرزویی وسوسه‌انگیز بدل شده بود. تفاوت زیادی بین اندیشه و عمل

وجود دارد. در حقیقت، عدم جرأت و جسارت، اغلب مردم را در اجرای طرح‌هایشان به عقب‌نشینی وا می‌دارد. اما فورد از کسانی نبود که اجازه دهد مشکلات او را دلسرد و نومید کنند. او متفاوت از دیگران می‌اندیشید و از این اصل پیروی می‌کرد:

هر کاری که جاذبه داشته باشد، آسان است و همیشه می‌توان به نتایج آن اطمینان داشت.

کار در مزرعه هرگز نظرش را جلب نکرد. او میل داشت کارهایش با ماشین ارتباط داشته باشد. گرچه او از کودکی به چنین چیزی می‌اندیشید؛ اما در هفده سالگی مقصود خود را آشکار و کارآموزی در کارگاه موتورسازی درای‌راک را آغاز کرد. پدرش با تصمیم او به شدت مخالف بود، زیرا پسرش راکه پشتوانهٔ محکمی برای او بود از دست می‌داد. اما از سوی دیگر، آمریکا یکی از صنعتگران بزرگ خود را به دست می‌آورد.

سه سال به این ترتیب گذشت. فورد، در نخستین سال کار در این کارگاه، کارآموزی را به پایان رساند و از فن مکانیکی آگاهی کامل پیداکرد.

ماشین برای یک مکانیک، چون کتابی برای یک نویسنده است. نخست باید ایده‌ای از آن را در ذهن پروراند و سپس با ذهنی روشن آن را به اجرا درآورد.

پس از دورهٔ کارآموزی، رویای فورد در روح و روان او ریشه بیشتری دوانید، عطش وی برای تحقق آرمانش شدت گرفت و او را به راهی هدایت کرد که به شکوفایی خلاقیت او می‌انجامید. اندیشهٔ ساختن خودرو، آرام و قرار او را سلب کرده بود. این نکته را همواره باید به خاطر سپرد که تا اراده‌ای هست، راهی نیز هست. هنری فورد ایمان داشت که راههای گوناگونی برای رسیدن به آرزوهایش وجود دارد. او برای تأمین نیروی محرکهٔ خودروی خیالی خود، مدتها در اندیشهٔ استفاده از بخار آب بود. پس از دو سال کار دریافت که این روش، راه به جایی نخواهد

برد. او هر نشریهٔ علمی را که به دست می‌آورد، با حرص و ولع، از نظر می‌گذرانید. او می‌خواست اطلاعات بیشتری از رشتهٔ مورد نظر خود به دست آورد.

به این ترتیب با تلاش فراوان و با مطالعهٔ نشریاتی که مطالب تازه‌ای را در زمینهٔ ماشینها به چاپ می‌رساندند، جای خالی تحصیلات رسمی خود را پر کرد.

به پیش‌بینی این نشریات گاز حاصل از تبخیر بنزین، می‌توانست روزی سوخت ماشینها را تأمین کند. مردم عادی چنین اکتشافاتی را صرفاً کنجکاویهای فنی و تخیلات علّمی تلقی می‌کردند و نمی‌توانستند باور کنند که روزی این ابداعات در کار و زندگی مردم جهان، تحولی بزرگ را ایجاد کند. متخصصان و کارشناسان، اتفاق نظر داشتند که بنزین نخواهد توانست جایگزین نیروی حاصل از بخار آب شود و در موتور اتومبیل به کار برده شود. اما جوانی که در شهری کوچک در میشیگان می‌زیست، طور دیگری فکر می‌کرد.

فورد که در شرکت وستینگهاوس به عنوان سرمکانیک خدمت می‌کرد، کارش را رها کرد و به مزرعهٔ خانوادگی خود بازگشت. کارگاه فنی او تمام آلونک را اشغال کرده بود. پدرش به او قول داد که اگر از این ماشین لعنتی دست بردارد، قطعه زمینی را به او خواهد داد. اما فورد این پیشنهاد را نادیده گرفت و محکم و استوار به راه خویش ادامه داد.

> *هر وقت مجبور نبودم که در مزرعه به بریدن الوار بپردازم، بر روی طرح موتور بنزینی خود کار می‌کردم، و اندک اندک اجزاء آن و چگونگی کارش را کشف می‌کردم. هرچه به دستم می‌رسید می‌خواندم و به همین ترتیب، بیشترین دانش را برای انجام کار اندوختم.*

او ایمان کامل داشت که روزی خواهد توانست در کارگاهش خودرویی پدید آورد. به همین دلیل برای تحقق رویای خود بی امان کار

می‌کرد. زندگی در مزرعه همچنان با مزاج او ناسازگار بود. ذهنش عرصهٔ تاخت و تاز خلاقیتها شده بود و کار طاقت‌فرسای جسمانی در مزرعه، حتی یک دم از تصورات خلاقه‌اش نمی‌کاست. همین که شرکت ادیسون دیترویت، شغل مهندسی ماشین سازی را به او پیشنهاد کرد، بی‌درنگ آن را پذیرفت. او برای دومین بار خانواده را ترک کرد و پس از آن دیگر نتوانست نزد خانواده‌اش بازگردد. او خانهٔ بسیار کوچک و محقری را در دیترویت اجاره کرد و کارگاهی را در پشت آن به وجود آورد و هر روز پس از بازگشت از کارخانه ، تا پاسی از نیمه شب در این کارگاه با موتور بنزینی خود کار می‌کرد. شعار فورد این بود: "هر کاری که جاذبه داشته باشد آسان است و همیشه می‌توان به نتایج آن اطمینان داشت."

سرانجام تلاش مداوم او ثمربخشید و در سال ۱۸۹۲، در سن بیست و نه سالگی درست هفده سال پس از آن که نخستین ماشین را در آن جادهٔ روستایی دیده بود و با خود عهد کرده بود روزی به رویای خویش تحقق بخشد، ساخت اولین موتور اتومبیل خود را به پایان رساند. هفده سال تلاش و فداکاری بی‌وقفه، رویای او را با واقعیت پیوند داد و او را به آرمانش رساند.

موفقیت مستلزم شکیبایی و پایداری است. افرادی که پس از چند ماه یا حتی چند سال از رفتن به سوی هدف خود باز می‌مانند، باید از استقامت و مداومت این مرد بزرگ درس عبرت بگیرند. روزی او با نخستین اتومبیل بنزینی بزرگ و بدقوارهٔ خود که در حال حرکت پنداشتی تلوتلو می‌خورد، در خیابانهای دیترویت ظاهر شد. ساکنان شهر با دیدن آن، مانند آدمیانی که به سیارهٔ دیگری قدم نهاده باشند، شگفت‌زده شدند.

او می‌گوید:

"مردم اتومبیل مرا به چشم یک مزاحم می‌نگریستند. این اتومبیل سر و صدای زیادی ایجاد می‌کرد و اسبها را رم می‌داد.

به علاوه در خیابانها موجب ازدحام می‌شد. هر جا که اندکی توقف می‌کردم، چنان انبوهی از جمعیت اطرافم را می‌گرفت که حرکت مجدد برایم مقدور نبود. اگر دقیقه‌ای اتومبیل را در جایی رها می‌کردم، فضولی از راه می‌رسید و پشت فرمان می‌نشست و می‌کوشیدآن را به حرکت درآورد. عاقبت مجبور شدم با خود قفل و زنجیری بردارم و به هنگام توقف آن را به یک تیر چراغ ببندم.»

او برای اینکه کارآیی اتومبیلش را تا آنجا که ممکن بود افزایش دهد، حدود یک سال آن را در همهٔ زمینه‌ها آزمایش کرد. سرانجام این اتومبیل را به قیمت دویست دلار فروخت.

فورد پس از کسب نخستین موفقیت، تحقیقات و آزمایشهای خود را رها نکرد، چرا که هدفی بزرگتر را پیش‌رو داشت. او در خاطرات خود می‌نویسد:

قصد نداشتم اتومبیلهای لوکس و زیبا بسازم. من به تولید انبوه می‌اندیشیدم. از این رو می‌دانستم که قبل از هرچیز، باید نمونه‌ای در اختیار داشته باشم.

در تمام این مدت، او در شرکت ادیسون دیترویت کار می‌کرد و همواره به سرانجام اتومبیل بنزینی خود می‌اندیشید. مدیران شرکت هنگام بستن قرارداد جدید، افزایش حقوق و سمت بالاتری را به او پیشنهاد کردند. فورد اندیشید که اگر بخواهد این قرارداد را بپذیرد باید تحقیقات خود را در زمینهٔ موتورهای بنزینی نیمه تمام گذارد و وقت خود را به نیروی برق که پیش‌بینی می‌شد تنها منبع انرژی در آینده باشد اختصاص دهد.

جان کلام این است که از او تقاضا شده بود تا به بهای دست کشیدن از رویاها و آرزوهای خویش، از مزایای عادی فراوان و آینده‌ای روشن بهره‌مند شود. این دامی است که بیشتر مردم در آن فرو می‌افتند، چرا که

به قول معروف سرکهٔ نقد به از حلوای نسیه است. نیاز مردم به امنیت شغلی و مالی چنان شدید است که آماده‌اند تا از ارزشمندترین آرزوهای خود چشم بپوشند. اما فورد ترجیح داد که شانس خود را در بوتهٔ آزمایش بگذارد و تمام تلاش خود را صرف تحقق آرزوهای خویش یعنی تولید انبوه خودروهای بنزینی کند.

یک بار دیگر در تاریخ بشریت، مردی می‌خواست ثابت کند که اگر خواسته‌ای از ژرفای دل برخیزد به طور حتم برآورده خواهد شد، حتی اگر همهٔ مردم آن را ناممکن شمرند.

برای اینکه تحت فرمان کسی نباشم، دست از کار کشیدم

در پانزدهم آگوست ۱۸۹۹، هنری فورد در نهایت فقر و تنگدستی شرکت ادیسون را ترک کرد. او قصد داشت با تولید انبوه خودرو بر این گمان که تنها ثروتمندان استطاعت خرید اتومبیل را دارند، خط بطلان بکشد. هیچ یک از بازرگانان با تجربهٔ دیترویت حاضر نشد یک پول سیاه در این کار پرخطر سرمایه‌گذاری کند. مردم معمولاً در طرحهایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که از نتایج آن کاملاً اطمینان داشته باشند. به همین دلیل فورد می‌بایست بارسنگینی را بر دوش می‌کشید.

او عاقبت توانست چند سرمایه‌گذار با جرأت و جسور را برای تولید خودروهای بنزینی گرد هم آورد و این آغاز کار شرکت اتومبیل‌سازی دیترویت بود. فورد به عنوان سرمهندس شرکت، سه سال تمام بر تولید اتومبیلهای این کارخانه که کم و بیش به نخستین اتومبیل او شبیه بودند، نظارت داشت. این شرکت تنها می‌توانست در هر سال حدود شش تا هفت اتومبیل تولید کند. فورد به این می‌اندیشید که اتومبیلهای خوب و مناسبی برای استفادهٔ عموم تولید کند، در صورتی که شرکای او تنها به تولید بیشتر، فروش بیشتر و گرمی بازار خود می‌اندیشیدند. سرانجام بین او و شرکایش اختلاف نظر پدید آمد و او ناگزیردر سال ۱۹۰۲ استعفای

خود را تسلیم کرد، و از شرکت اتومبیل‌سازی دیترویت کناره گرفت. در استعفانامهٔ خود نوشته بود که دیگر تحت فرمان کسی نخواهد رفت. در حقیقت، این تجربهٔ تلخ نه تنها ایمان فورد را متزلزل نکرد بلکه به او آموخت که برای پیشرفت باید مستقل بود و عنان کار و زندگی را به دست گرفت.

او می‌گوید:

"البته خوب و پسندیده است که انسان هر روز صبح در اول وقت، کار خود را آغاز کند و هر بعد از ظهر آن را به پایان برساند، به شرط اینکه مقررات موسسه متبوع خود را بپذیرد و مایل باشد که در تمام عمر مزد بگیر بماند و یک حقوق بگیر مسئول باشد."

هنری فورد قاطعانه تصمیم داشت در زمرهٔ مدیران و کارفرمایان باشد. از این رو تمام وقت خود را صرف پی‌ریزی امپراطوری صنعتی خود می‌کرد. با وجود این او هنوز چیزی کم داشت که عبارت بود از: روشی که با آن بتواند مردم را ازتولیدات خود آگاه کند. مسابقهٔ اتومبیلرانی این خلاء را پر کرد.

در آن روزها مردم برای سرعت اتومبیل اهمیت زیادی قایل بودند. به همین دلیل، تولید کنندگان اتومبیل برای عرضهٔ اتومبیلهای خود در این رقابت شرکت می‌کردند. فورد هم برای این که قدرت موتور اتومبیلهای خود را به نمایش گذارد، فرصت را مغتنم شمرد و در سال ۱۹۰۳ دو اتومبیل به نامهای ۹۹۹ و آرو (Arrow) به معنای پیکان برای شرکت در مسابقه آماده کرد. او موفق شد با اختلاف نیم مایل در مسابقه برنده شود. مردم دریافتند که فورد سریع‌ترین اتومبیل را تولید می‌کند. این موفقیت اشتیاق او را صد چندان کرد. فورد تصمیم گرفت با تأسیس **شرکت موتور فورد** تمام دار و ندار خویش را دستخوش خطر کند. او مدیرعامل، سرپرست کارگاه، سرمکانیک و سرمهندس شرکت بود. احساس می‌کرد

که پیروزی در مسابقهٔ اتومبیلرانی نام او را بر سر زبانها انداخته است. از این رو به فکر افتاد که تا تنور داغ است نان را بچسباند. او فکر می‌کرد که چنین فرصتی ممکن است هرگز تکرار نشود. پس کارگاه دیگری اجاره کرد و به قلمرو فعالیت خود افزود. فورد از همان آغاز کار، یک سر و گردن از رقبای خود بلندتر بود، اما از جهتی دیگر نیز با شرکایش اختلاف نظر داشت. آنها نسبت به وزن زیاد خودروها بی‌اهمیت بودند، و حتی معتقد بودند که هر چه خودرو سنگین‌تر باشد، گرانبهاتر است. اما فورد خلاف این را می‌اندیشید. اتومبیلی که او قصد ساختنش را داشت (مدل A)، شیک‌ترین اتومبیلی بود که تا آن زمان ساخته شده بود و سریعتر و کم مصرف‌تر از آنها نیز بود. شرکت فورد، در نخستین سال تولید این اتومبیل، هزار و هفتصد و هشت دستگاه از آن را فروخت و این حقیقت را ثابت کرد که می‌توان برای استفاده عموم به تولید انبوه رسید. این موفقیت چشمگیر، موجب پیدایش رقبا از گوشه و کنار شد. فورد کمترین توجهی به رقبا نکرد، زیرا نقطه نظرهایی محکم و واقع‌بینانه داشت. مطمئن بود که بیشتر این شرکتها از طرحهای او تقلید خواهند کرد و تنها شمار اندکی از آنان با اتکا به طرحهای خود به تولید و عرضه محصولات متفاوت خواهند پرداخت. این عبارت همیشه ورد زبان فورد بود: "چرا کار بهتری عرضه نکنیم؟" و او عزم خود را جزم کرده بود تا در جهت این مقصود پیش بتازد. اتومبیلهای فورد به زودی به عنوان محکمترین و مطمئن‌ترین اتومبیلها شناخته شدند.

در دومین سال تولید، فورد با عرضهٔ مدلهای (C, B, A) گامی دیگر به جلو برداشت. کارش از هر جهت سکه بود. او به این نتیجه رسید که وسعت فعالیت جای بزرگتریٔ را نیاز دارد. به همین دلیل با احداث یک کارخانهٔ سه طبقه، امکان تولیدات بیشتر را فراهم کرد.

پنج سال بعد، شرکت موتور فورد، نام هزار و نهصد و هشت نفر را در لیست پرداخت حقوق خود داشت. کارخانه به طور کامل در تصاحب او

بود و سالانه شش هزار و صد و هشتاد و یک اتومبیل تولید می‌کرد که در آمریکا و اروپا به فروش می‌رسید.

به این ترتیب، پسرکی که روزی پس از دیدن یک لوکوموتیو، با خود شرط کرد که روزی اتومبیلی بسازد، سرانجام آرزوی خود را برآورد و نام خود را در صفحات زرین زندگینامهٔ مردان نام‌آور جهان ثبت کرد. با وجود این، هنری فورد از آن دسته افراد نبود که با رسیدن به این توفیق بزرگ و رسیدن به پول کلان و ثروت کافی بیاساید و از آن پس با ثمرهٔ کار و تلاش چند سال پیش خود زندگی بگذراند.

او می‌گوید:

"من می‌توانم از تلاش دست بشویم، از کار کناره بگیرم و از این پس در ناز و نعمت زندگی آسوده‌ای داشته باشم؛ اما من موفقیت را آغاز کار بیشتر تلقی می‌کنم. گرچه می‌دانم که بازنشستگی به معنای کناره‌گیری از کار است، اما بین کناره‌گیری و از دست دادن کنترل کار، تفاوت فاحشی وجود دارد."

تولیدات کارخانه اتومبیل‌سازی فورد، به مرز صد اتومبیل در روز رسیده بود که در آن زمان باور کردنی نبود. شرکای فورد بیم آن را داشتند که بلندپروازیهای او در گسترش هرچه بیشتر شرکت، دیر یا زود آنها را به ورشکستگی بکشاند. به علاوه، بسیاری از کارشناسان محافل مالی، معتقد بودند که او به زودی بازار فروش اتومبیل را قبضه خواهد کرد. یکی از سهامداران در جلسه هیئت مدیره از او پرسید که آیا تصور می‌کند که بتواند تولید اتومبیل را به همین شکل حفظ کند؟ او پاسخ داد که ساخت صد اتومبیل در روز ناچیز است و او امیدوار است که بتواند روزانه هزار اتومبیل روانهٔ بازار کند.

اگر به توصیه‌های خرد و کلان شرکایم توجه می‌کردم، در جا می‌زدم. آنان توقع داشتند که بخشی از سرمایه شرکت را به

خرید ساختمان زیبای اداری اختصاص دهم، با رقبای فعال و جدی شرکت کنار بیایم و تنها گاهی مدلهای جدیدی را برای جلب عموم طراحی کنم.

آنان انتظار داشتند که من از ترس رو به رو شدن با خطرات ناشناخته، آرامش و سکون پیشه کنم و به تعبیر آنان کسب و کاری آرام و آبرومندانه را درپیش گیرم.

او با دیدهٔ بصیرت تصاویر گسترده‌تری را می‌دید. فورد تلاش فراوانی کرد تا خودروهای خود را سبک‌تر کند؛ اما موادی که در دسترس بود، اجازهٔ چنین کاری را به او نمی‌داد. ناگاه ستاره‌ای در آسمان اقبال فورد درخشید. چه بسا ذهن ناخودآگاه او چنین اقبال خوشی را به وجود آورد، که او بتواند با هموار کردن راه شرایطی را به وجود آورد که افراد و آنچه که برای رسیدن به هدف، نیازمند آنهاست به خدمت خود در آورد.

روزی در یک مسابقهٔ اتومبیلرانی، اتومبیلی فرانسوی به شدت تصادف کرد و متلاشی شد. پس از پایان مسابقه، او تحت تأثیر حس ششم خود به فکر افتاد که قطعاتی از لاشهٔ این اتومبیل را که سریعترین اتومبیل مسابقه به نظر می‌رسید، گرد آورد. او می‌خواست بداند که در ساخت این اتومبیل از چه آلیاژی استفاده شده است. از میان قطعات به جا مانده از اتومبیل، یک قطعه سوپاپ را که سبک و مقاوم به نظر می‌رسید برای آزمایش انتخاب کرد و برداشت. این ماده با موادی که او می‌شناخت شباهتی نداشت. برای شناخت این آلیاژ به افراد زیادی مراجعه کرد و نتیجه‌ای نگرفت. عاقبت پس از بررسی در یک آزمایشگاه معلوم شد که این فلز وانادیم است. در آن روزها، کارگاههای ریخته‌گری آمریکا شیوهٔ قالبگیری این فلز را نمی‌دانستند. او با خبر شد که در انگلستان کسی هست که ازعهده این کار بر می‌آید. بی‌درنگ، با رعایت ضوابط بازرگانی، این قطعه فلز را برای این فرد فرستاد و از او یاری خواست. چندی بعد، به یمن کارخانهٔ کوچکی در اوهایو، توانست اسباب و ابزاری بیابد که با آن

بتواند این فلز را در آمریکا هم قالب‌ریزی کند. به این ترتیب او بار دیگر به شکرانهٔ هوشیاری و جدیت در تحقیقات و گردآوری اطلاعات بدیع، توانست گامهای دیگری از نزدیکترین رقبایش پیشتر رود.

فورد مشتاق تولید اتومبیلی بود که بتواند رضایت کامل مردم را فراهم کند. از این رو با طرح مدل جدیدی، فصل دیگری را در تاریخ اتومبیل‌سازی گشود. او با عرضهٔ مدل معروف و ارزان T، اتومبیل را که تا آن زمان کالایی لوکس و تجملی به شمار می‌آمد، از انحصار ثروتمندان درآورد و آن را به عنوان وسیله‌ای ضروری در اختیار عموم قرار داد و به این ترتیب زندگی میلیونها نفر را دگرگون کرد.

در بهار سال ۱۹۰۹ او به اعضای هیئت مدیره شرکت خود اعلام کرد که از این پس کارخانهٔ فورد تنها اتومبیل مدل T را تولید خواهد کرد. در اطلاعیه‌ای نیز اعلام کرد که هر مشتری می‌تواند رنگ اتومبیلش را به دلخواه خود انتخاب کند. تا آن زمان رنگ اتومبیل فقط سیاه بود. سخنان او مثل بمبی در همه جا ترکید و جار و جنجالی بپا کرد. ماهرترین کارشناسان نیز معتقد بودند که او با این روش و کار پرخطری که در پیش گرفته است به زودی زندگی خود را نابود خواهد کرد. به نظر نمی‌رسید که ساخت اتومبیلی ارزان قیمت با رنگهای متنوع مزایای خاصی را در بر داشته باشد.

فورد برای ترویج اتومبیل در میان اقشار گوناگون مردم مشکلات زیادی را در پیش رو داشت. بنزین کمیاب بود و تعداد انگشت شماری از جاده ها سنگفرش و برای حرکت اتومبیل مناسب بودند. او مجبور بود با بانکداران نیز که هیچگاه رابطهٔ خوبی با آنان نداشت، سر و کله بزند. در عین حال، فورد به تواناییهای خود ایمان داشت و می‌دانست که می‌تواند بر این موانع چیره شود.

> ***ناممکن وجود ندارد، به نظرمن هر کسی که در روی کرهٔ زمین درباره چیزی آگاهی کامل داشته باشد دیگر کاری را نا***

ممکن نخواهد شمرد.اگر عده‌ای که خود را مدیر و مدبر می‌نامند، کاری را نشدنی فرض کنند، عده‌ای دنباله‌رو ابله، به اتفاق سرود این کار ناممکن است را سر می‌دهند.

برای هنری فورد در فرهنگ زبان انگلیسی، واژهٔ ناممکن وجود نداشت. فورد بازار اتومبیل را با مدل دموکراتیک انباشت و با این کار در صنعت اتومبیل سازی تحول دیگری به پاکرد. سیستم خط تولید، برای او فرصتی را فراهم کرد که رکورد تولید اتومبیل را بشکنند. کارخانهٔ فورد، دیگر پاسخگوی فعالیت و خلاقیت او نبود. از این رو، با تلاش فراوان موفق شد یک مجموعهٔ بسیار بزرگ صنعتی را راه بیندازد. این تشکیلات پس از اتمام، چهار هزار نفر را استخدام کرد. با وجود این، مطبوعات پیش‌بینی می‌کردند که سلطان بلامنازع صنعت اتومبیل سازی به زودی از پای در خواهد آمد و به در ماندگی و ذلت فرو خواهد افتاد.

هنری فورد از نخستین افرادی بود که سیستم خط تولید مکانیزه را بنیان نهاد و در نتیجه پدر روباتهای صنعتی لقب گرفت. او معتقد بود که کار را باید به کاردان سپرد. نقطه نظرها و نکته سنجیهای او دربارهٔ تولید و تأمین نیروی کار مورد نیاز، بسیاری از صاحبنظران را برانگیخت تا به کلی در باورهای خود تجدید نظر کنند.

به هر تقدیر، کارخانه معظم فورد به یکی از مدرن‌ترین قطبهای صنعتی جهان تبدیل شد. در این کارخانه، قسمتهای گوناگون بدنهٔ اتومبیل، به وسیلهٔ قلابهای عظیم بالا می‌رفت و با دقت خاصی بر روی هم سوار می‌شد. نتیجهٔ کار حیرت انگیز بود. با استفاده از خط تولید، زمان مونتاژ قطعات موتور اتومبیل که در گذشته ده ساعت وقت می‌گرفت، به پنج ساعت کاهش یافت. در حقیقت تولید اتومبیل، در چنین مدت کوتاهی، در فن مکانیک، خواب و خیال می‌نمود. توفیق مدل مشهور T، فورد را برانگیخت تا به تاسیس کارخانه‌هایی در اطراف و اکناف جهان همت گمارد. تولیدات کارخانه فورد به زودی به مرز چهار هزار اتومبیل در سال

رسید و حتی پس از مرگ این میلیاردر بزرگ متوقف نشد. فورد که در سال ۱۹۴۷ چشم از جهان فرو بست، پول را به عنوان وسیله ای برای تحقق آرمانهای خود می‌شناخت.

در سال ۱۹۶۰ ، شرکت فورد دومین شرکت بزرگ دنیا بود و در سال ۱۹۷۰، این شرکت درآمدی بالغ بر سه و نیم میلیارد دلار را به خود اختصاص داد و قریب سی و دو هزار نفر را در استخدام خود داشت.

فورد حاصل تجربیات خود را در چند عبارت گرد آورده، و به عنوان وصیت نامه در اختیار ساکنان این سیاره قرار داده است.

نا ممکن وجود ندارد.

ایمان مادهٔ اصلی و خمیرمایهٔ دستیابی به آرزوهاست.

ایمان ابزار نیرومندی است که دیده نمی‌شود.

این عبارات جادویی به خاطرات زندگی فورد خاتمه می‌دهد. عقیده وی به تأثیر ایمان در راه رسیدن به هر هدفی تصادفی نبود. سراسر کار و زندگی او گواه بر این مدعاست که برای فردی که پشتوانهٔ خواسته اش ایمان تزلزل ناپذیرش باشد، **غیر ممکن وجود ندارد.**

۴

چگونه توانگر شویم

بیشتر مردم بر این باورند که رمز و راز دستیابی به ثروت و تنعم، تنها در انحصار شمار اندکی از مردم است که از روز ازل گل وجودشان را با پول و ثروت سرشته اند. بزرگترین اشتباه ما این است که در دنیای برون چیزهایی را می‌جوییم که در اندرون خود ماست. پول هم از این قاعده مستثنی نیست. به بیانی دیگر همانطور که منبع اصلی شادمانی در ذهن و دل ما نهفته است، منشأ ثروت نیز در ماست. در حقیقت دست یافتن به پول و ثروت محصول ذهنیتی خاص است که هر کس تعبیر مخصوصی به خود را از آن دارد. مثل اندیشه توانگری، ذهنیت مردان موفق و غیره.

در حقیقت، ثروت و پول تبلور نوعی تمرکز درونی و ظهور افکاری است که به سوی هدف مشخصی هدایت شده است. در فصل آینده،به بررسی اصول اساسی و مهمی خواهیم پرداخت که همه قاعده ای کلی را تایید می‌کنند که عبارت است از اینکه برای دارندگی محدودیتی وجود ندارد. ما حصل کلام آنکه، پول و ثروت در اصل حالتی انتزاعی و ذهنی است، ذهنیتی که در زندگی توانگران عینیت یافته است.

ثروت حالتی انتزاعی و ذهنی است

با این منطق، قبل از دست یافتن به ثروت و تمول، باید ذهنی متمول و

توانگر داشته باشیم و این تنها با شناخت روشن و دقیق ذهن ناهشیار امکان پذیر است. برای کسب موفقیت و تمول، باید آن را با شور و حرارت طلب کنیم. با وجود این حس حقارت که در نخستین سالهای کودکی به وجود می‌آید، اغلب مانع از آن است که ثروت در عرصهٔ ذهن آفریده شود. در نتیجه، قدرت و مسئولیت، جذب ثروت و فراوانی و مواهب حیات، که حق طبیعی هر کسی است، از دست می‌رود. فردی که در ژرفای وجود خویش احساس ضعف کند، به طور طبیعی مردد، منفعل و بی انگیزه است و نمی‌تواند به سوی دارندگی و کامروایی حرکت کند.

در عین حال با شناخت مکانیزمهای ذهن ناهشیار، هر کس می‌تواند با تمرین و ممارست ژرف‌ترین موانع ذهنی ثروت و تمول را کشف کند و تغییر دهد. قبل از هر چیز بگذارید به بررسی ذهن ناهشیار که بزرگترین منبع ثروت و موهبت و کانون موهبتهای فردی و یگانه منبعی است که دارندگی ما را از هر حیث گسترش می‌بخشد، بپردازیم.

ذهن شما، معدن طلاست

هر که از قوانین روان و اصول ذهن اطلاع داشته باشد، می‌داند که خود انسان پدید آورندهٔ شادمانی، اندوه، نیکبختی و نگون بختی خویش است. شاید شما نیز، این حقیقت را می‌دانید، اما هستند کسانی که بدون دریافت عمق مطلب و درک کامل مفاهیم، با شک و تردید با آن برخورد می‌کنند.

مطالعهٔ زندگی مردان بزرگ،این واقعیت را نشان میدهد که همهٔ آنها برای کسب کامیابی، شوکت و جلال به حد کافی از ذهن ناهشیار خودبهره برده‌اند.

اکنون این سئوال پیش می‌آید که چرا رمز موفقیت، استفادهٔ صحیح و موثر از ذهن ناهشیار است. پاسخ این است که با توجه به شیوه های کاملاً متفاوت کسب تمول وثروت و همچنین تنوع اوضاع و احوال کار و زندگی مردان موفق، هرگز نمی‌توان فرمول دقیق مشخصی را برگزید؛ اما به

جرات می‌توان گفت که منشأموفقیت، داشتن دیدگاهی مثبت است و هزاران خاطره از زندگی مردان موفق، گواه بر این مدعاست.

برخی از کتابها، کسب پول و ثروت را نتیجهٔ مدیریت صحیح، خرید و فروش زمین و کالاهای اساسی و غیره می‌دانند. چنین نقطه نظرهایی، حتی اگر بر منطق و خرد استوار باشد، قاعده ای کلی است و طبعاً نمی‌تواند با خصوصیات همهٔ مردم منطبق باشد و هرگونه ادعایی جز این کوته نظری و ساده‌اندیشی است. در حقیقت، یک کتاب هر قدر هم آموزنده باشد. هرگز نمی‌تواند به شما کمک کند که شغل پیشنهادی را بپذیرید، به معامله خانه‌ای بپردازید، یا برای خرید یک کالای نان و آب دار وارد عمل شوید. در حقیقت، هر موردی شرایط خاص خود را دارد، حتی اگر پیش از گرفتن تصمیم، در مورد اجرای یک طرح، مطالعات گسترده ای به عمل آورید، با مواردی غیر قابل پیش بینی رو به رو خواهید شد. ما معتقدیم که البته تجزیه و تحلیل و دور اندیشی در کارها ضرورت دارد، اما به هیچ وجه کافی نیست، زیرا در پاره‌ای موارد، از تجزیه و تحلیل، کاری ساخته نیست. اینجاست که حس ششم یا به قول معروف، شم اقتصادی و به عبارت بهتر وجود یک حالت ذهنی مثبت، و یا ذهن ناهشیاری که به بهترین وجهی قالب‌ریزی شده، تعیین کننده است.

ذهن ناهشیار چیست؟

همهٔ ما، مطالبی را، هر چند اندک، درباره ذهن ناهشیار یا ناخودآگاه شنیده‌ایم. محافل علمی، بر وجود و اهمیت ذهن ناهشیار تاکید می‌کنند، اگر چه در تعریف آن اختلاف نظر دارند. ما بر آن نیستیم که شما را در یک بحث روانشناسی تمام عیار دخالت دهیم. بنابراین می‌کوشیم که بدون درگیری با مطالب نظری، تعریف ساده‌ای از ذهن ناهشیار، ارائه کنیم.

به طور کلی ذهن آدمی دو بخش دارد: هشیار و ناهشیار. یک قطعه یخ شناور در آب را بهترین مثال برای شناخت و تفکیک دو بخش ذهن

می‌توان دانست. بخش کوچک و قابل رویت آن را، می‌توان به ذهن هشیار و بخش بسیار عظیم و فرو رفته در آب آن را به ناهشیار تشبیه کرد. در حقیقت نقش ذهن ناهشیار در زندگی ما، بیشتر از حد باور ماست. ذهن ناهشیار، کانونی است که حتی عادات، ناهنجاریها و نقاط ضعف شخصیت ما را هم در بر دارد. از این رو بدون توجه به این که به چه می‌اندیشیم مسئول فقر و ثروت ماست.

ذهن ناهشیار را می‌توان به کامپیوتری تشبیه کرد که کورکورانه اما دقیق، هر برنامه‌ای را که در اختیارش بگذارند، اجرا می‌کند. هر فردی گذشته از آگاهی و ناآگاهی او بر اصول و قواعد ذهن، ذهن ناهشیار برنامه‌ریزی شده‌ای دارد. و متأسفانه در غالب مردم، این برنامه ریزی منفی است.

حال که نیروی شگفت ضمیر ناهشیار را شناختید، این را هم بدانید که هر کس ذهنی با برنامه‌ریزی منفی داشته باشد، از دستیابی به ثروت، و نعمت محروم خواهد ماند. بیشتر مردم به علت ناآگاهی از اصول و قوانین ذهن، از نحوهٔ برنامه‌ریزی در ضمیر ناهشیار خود بی اطلاعند. برنامه‌ریزی ذهنی، از دوران کودکی و حتی از زمانی که هنوز حواس پنجگانه شکل نگرفته و قوام نیافته است، اندک اندک بر لوح ضمیر ثبت، ضبط و مستحکم می‌شود. تمام تلقینات بی چون و چرایی که از سوی والدین، معلمان و اطرافیان نسبت به کودک می‌شود، اطلاعات و خطوط برنامهٔ ذهنی فرد را تشکیل می‌دهد. ضمیر ناهشیار، چون موم، نرم و انعطاف پذیر است. اظهار یک کلمهٔ نامطلوب از سوی والدین و اطرافیان نا آگاه، می‌تواند در ذهن ناهشیار کودک تثبیت شود و چنان آینده‌اش را تحت تاثیر قرار دهد که به آسانی تغییر نپذیرد. وقتی مادری بدبین، که از فشار زندگی کمر خم کرده، به کودک سر به هوای خود بگوید "تو هرگز به جایی نمی‌رسی، هیچ وقت پول دار نمی‌شوی و همیشه مانند پدرت بازنده‌ای"، نا خود آگاه طرح و برنامهٔ بی‌ارزش بودن را در ضمیر ناهشیار

کودک ضبط می‌کند و این الگوها و پندارهای منفی، برای همیشه و همه جا او را همراهی خواهند کرد. ذهن ناهشیار با تمام تواناییهای نامحدود خود، می‌کوشد تا افراد و رویدادهایی را فرا راه او قرار دهد که با برنامه های ذهنی‌اش جور و هماهنگ باشد، در نتیجه او را وا می‌دارد که در تمام طول زندگی، در انتظار فقر، تنگدستی و مشقت باشد. تاسف‌انگیزتر از همه این است که چنین فردی در تمام طول عمر خویش از اینکه قربانی یک برنامهٔ ذهنی منفی شده است، بی‌خبر می‌ماند.

چند کلمه می‌تواند زندگی شما را دیگرگون کند

اغلب مردم از اهمیت واژه ها و تاثیر ژرف آن غافلند. واژه ها برانگیزنده و نیرو بخش ترین عواطف و احساساتند. ابراز چند کلمهٔ محبت آمیز، عبارتی حاوی اخبار بد، یا حتی یک کلمهٔ تبریک، تأثیر فوق‌العاده زیادی بر روحیهٔ شما و دیگران می‌گذارد. شگفت انگیزترین ویژگی ضمیر ناهشیار آن است که میان اندیشه‌های مخرب یا سازنده تفاوتی قایل نیست. به بیانی دیگر، ذهن ناهشیار، بدون توجه به ماهیت کلمات، آنها را ضبط و بایگانی می‌کند. فرض کنید که مدیر شما، علی رغم رضایت باطنی خود، شما را در کاری مورد قدردانی قرار می‌دهد. او باتوجه به مشکلات مادی شما، یا آگاهی بر این که به تازگی از همسرتان جدا شده‌اید، شما را سزاوار سرزنش نمی‌داند. سخنان دلگرم کنندهٔ او، اگر چه غیر واقعی، تأثیر عمیقی بر روحیهٔ شما می‌گذارد و نیروی تازه‌ای را در وجودتان به جریان وا می‌دارد.

ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید "موفقیت از هر چیزی موفق‌تر است". بعید نیست که این گفته بر یک اصل علمی استوار باشد. به نظر پژوهشگران، عامل عمده و اساسی انگیزش و تحرک در انسان، تصوری است که او از توانایی خویشتن دارد، بدون توجه به اینکه چنین تصوری حقیقی است یا کاذب.

در یک آزمایش، به چند نفر ده معما داده شد تا راه حل آنها را بجویند. این افراد پس از مدتی تحقیق و تفحص، نقطه نظرهای خود را ارائه کردند. پژوهشگران برای این که بدانند تجربه های مطلوب یا نامطلوب گذشتهٔ افراد تا چه میزان در عملکرد آینده آنها موثر است، نتایج درست این آزمایش را اعلام نکردند. به بیانی دیگر، کار نیمی از افراد را مطلوب اعلام کردند و گفتند که به هفت سئوال از ده سئوال پاسخ صحیح داده‌اند و نتیجهٔ آزمایش نیمی دیگر را رضایتبخش اعلام نکردند و در حقیقت گفتند که پاسخ هفت سئوال از ده سئوال آنان نادرست است.

بار دیگر ده پرسش دیگر در اختیار این افراد قرار گرفت. ده نفری که در دور اول کارشان مطلوب اعلام شده بود، این بار واقعاً کارشان را نسبت به قبل بهتر انجام دادند و کسانی که پاسخهایشان را نا مطلوب دانسته بودند، این بار واقعاً پاسخهایی نامطلوب و بدتر دادند. ظاهراً آنچه ما را به فعالیت و تحرک بیشتر وا می‌دارد، تجربه های موفقیت گذشته است که در ذهن تداعی می‌شود.

وارن بنیس[۱] در کتاب "توطئه غیر عمد"[۲] دلایل فراوانی بر این مدعا دارد:

> ***در مطالعاتی که در شیوهٔ تدریس تعدادی از آموزگاران به عمل آمد، معلوم شد که وقتی آموزگاران شاگردان خود را با استعداد و ساعی فرض می‌کنند، همین انتظار موجب می‌شود که دانش آموزان در تست هوش دست کم بیست و پنج امتیاز بیشتر به دست آورند.***

در نتیجه بار دیگر این حقیقت ثابت می‌شود که ذهن ناهشیار بر اساس برنامه‌ای که به آن داده شده عمل می‌کند و به درست بودن یا نبودن آن کاری ندارد. با این منطق، کافی است که انسان توانایی خود را در اجرای

---

1 - Warren Bennis　　2 - Unconscious Conspiracy

کاری بپذیرد تا بتواند این تواناییها را در انجام کار مورد نظرش بسیج کند. تنها همین باور است که عملکرد فرد را ارتقا می‌دهد و برنده را از بازنده جدا می‌کند. این نویسنده برای اثبات ادعای خود اضافه می‌کند:

> ***ما اغلب می‌گوییم که موفقیت شرکتها مرهون تشکیلات و سازماندهی آنهاست، به طوری که هر فرد به محض قرارگرفتن در یک سیستم، ناگزیر کار خود را با توقعات مدیران آن شرکت هماهنگ می‌کند. به همین دلیل باشگفتی در می‌یابیم که افراد معمولی، وقتی در چنین تشکیلاتی به کار می‌پردازند، عملکرد فوق‌العاده‌ای از خود نشان می‌دهند. چنین تغییر چشمگیر نحوهٔ کار افراد را چنین می‌توان توجیه کرد که ذهن ناهشیارشان را به خوبی برنامه ریزی کرده‌اند.***

ذهن هر فردی بی چون و چرا برنامه ریزی می‌شود. مادران، پدران،معلمان، دوستان و افرادی که در زندگی هر فرد نفوذ دارند، طراحان و برنامه‌ریزان ذهن ناهشیار او هستند. آنان متاسفانه بدون توجه به تاثیر زیان بخش و بار القایی منفی بافیها، ذهن کودکان و نوجوانان را با اطلاعات ناهنجار و برنامه نویسیهای منفی پر می‌کنند. گفتگوهای درونی،عامل دیگری است که در برنامه‌ریزی ذهن ناهشیار دخالت دارد. همهٔ ماگفت و شنودهایی باطنی داریم که اغلب آنها را به زبان نمی‌آوریم. عباراتی چون:

اوضاع رو به راه نیست
همیشه همین طور خسته‌ام
موفقیت هم شانس می‌خواهد
دیگر از کار افتاده‌ام
هرگز نمی‌توانم کاری دست و پا کنم
هیچ وقت اضافه حقوق نمی‌گیرم
ما را چه به پول و ثروت

ما کجا و استعداد کافی کجا.

این عبارات بدبینانهٔ منفی که کم و بیش آنها را در دل زمزمه می‌کنیم، تلقیناتی هستند که در ذهن ناهشیار ما جای می‌گیرند و به ما امر و نهی می‌کنند. چنین حشو و زوائدی را باید با جدیت فراوان از ذهن خود اخراج کنید.

هرگز برای ثروتمند شدن دیر نیست

همان طور که یک برنامهٔ کامپیوتری را می‌توان تغییر داد، برنامهٔ ذهن ناهشیار را نیز می‌توان اصلاح کرد. برای این کار، باید فرضیات، نظام باورها و الگوهای عاطفی نهفته در ضمیر ناهشیار خود را به دقت بررسی کرده، در مفاهیم آنها تفکر و تعمق کنیم و آنگاه آرا و عقاید مثبت را به جای این نگرشهای فرسودهٔ منفی بنشانیم. برای این منظور باید یکی از روشهای گوناگون تلقین به نفس را برگزینیم. این روشها نامهای متفاوتی دارند که روشهای آلفا[۱]، سایکو سایبرنتیک[۲]، برنامه ریزی ذهنی، تفکر مثبت و خود هیپنوتیزمی از آن جمله‌اند. این تکنیکهای معتبر، برداشتی از روش ساده و حیرت‌انگیزی است که نخستین بار توسط دانشمند و داروساز فرانسوی، امیل کوئه[۳] ارائه شد.

روزی یکی از مشتریان این داروساز اصرار داشت که بدون نسخه دارویی را در اختیارش قرار دهند. او برای رهایی از دست این مشتری یک دنده و مزاحم، چارهٔ ساده‌ای اندیشید و چند قرص تقویتی را به عنوان دارویی موثر و معالج به او داد. چند روز بعد همان بیمار با رضایت کامل از نتایج آن دارو برگشت و از امیل کوئه سپاسگزاری کرد. به این ترتیب، آنچه را بعدها دارونما[۴] نامیدند، کشف شد. این پدیده را چگونه

---

1 - Alpha method
2 - Psycho-Cybernetics
3 - Emile Coue
4 - Placebo

می‌توان ارزیابی کرد؟ در حقیقت آنچه این بیمار را درمان کرد، ایمان او به دارو و داروساز بود. او در ذهن خویش، درمان را امر مسلم می‌پنداشت و در نتیجه تحقق این باور، همان شد که او می‌خواست.

همین که امیل کوئه اهمیت این آزمایش را دریافت، تحقیقات خود را ادامه داد تا آن را گسترش دهد و عمومیت بخشد. او با خود اندیشید که اگر کلمه‌ای بیماری را درمان کند، مسلماً در شخصیت انسان نیز تاثیری عمیق بر جای خواهد گذاشت. سرانجام با تحقیقات فراوان، فرمول ساده‌ای ارائه کرد که استفاده از آن، تاکنون زندگی هزاران نفر را دیگرگون کرده است.ارائه همهٔ تحقیقات در قالب یک فرمول به این دلیل بود که او نمی‌توانست در کنار تخت هر بیمار بایستد و با او تماس دائم داشته باشد. به علاوه، بیمار می‌توانست با استفاده از فرمولی که خود انتخاب می‌کند، به درمان خویش مبادرت ورزد. فرمول امیل کوئه بر اصل تلقین به نفس استوار و چنین است:

هر روز، وضع من از هر جهت بهتر و بهتر می‌شود

این فرمول و روش، مورد توجه بسیاری از پژوهشگران قرار گرفت و آنها را بر انگیخت تا به سلیقهٔ خود تغییراتی در آن بدهند. شما نیز می‌توانید بر حسب نیاز و شخصیت خود، فرمول مناسبی را یافته، به کار بندید و با نتایج حیرت‌انگیزی رو به رو شوید.

این فرمول کلی، تمام جنبه های زندگی شما را، از هر حیث در بر می‌گیرد. تلقیناتی را که به این ترتیب برای ضمیر ناهشیار خود تدارک می‌بینید، باید آنقدر تکرار کنید تا با شخصیت شما ممزوج شود. هر زمان که به شما احساس‌پذیرفتن دست داد و احساس کردید که آنچه را می‌گویید حقیقت دارد، برنامه جدیدی در ذهن شما شکل گرفته، و شخصیت دیگری را به صحنه آورده‌اید. افکار سیاه و نفرت‌انگیز منفی، جای خود را به آرا و عقاید مثبتی می‌دهند که پدید آورنده اشتیاق ، انرژی

و جسارتند. باور نخواهید کرد که با چنین روش ساده‌ای با چنین تحول شگرفی رو به رو خواهید شد. بنابراین، اجازه ندهید که سادگی آن، شما را از راه به در برد. اگر چه تمرین و ممارست در روش تلقین به نفس شما را به چنان نتایجی خواهد رساند که هر گونه شک و شبهه‌ای را کنار خواهید گذاشت.

مردان موفقی که در این کتاب به بررسی زندگی آنان می‌پردازیم، این فرمول را در راس فعالیتهای خود قرار داده‌اند و به هنگام رویارویی با ناملایمات و گرفتاریها، ناخود آگاهانه به آن متوسل شده‌اند؛ مطالعه خاطرات زندگی آنان گواه بر این مدعاست. هر یک از اینان وقتی با مانعی رو به رو می‌شدند، و یا در آستانهٔ ماجرای تازه‌ای قرار می‌گرفتند، عباراتی از قبیل "من موفق خواهم شد" و "موانع راااز سر راه بر خواهم داشت" را در دل زمزمه میکردند و نا خودآگاه، با یک برنامه ذهنی مثبت، فضایی از اعتماد و احساس لیاقت را در خود به وجود می‌آوردند.

ری کراک، یکی از قهرمانان این کتاب، در شرح خاطرات خود می‌گوید که بخش بزرگی از موفقیتش مرهون عباراتی است که خود برگزیده و پیوسته در دل زمزمه می‌کرده است.

> *من آموختم که چگونه نگذارم مشکلات بر من چیره شود، اجازه نمی‌دادم که همه نگرانیها با هم به ذهنم حمله کنند. نمی‌گذاشتم که دلهره‌های بی حاصل و گاهی نیز پر اهمیت، خواب را از چشمانم بربایند. البته بیان چنین مطالبی از انجام آن ساده‌تر است، اما حقیقتاً من با این پیام های نیروبخش خود را هیپنوتیزم می‌کردم و به این ترتیب روش مناسبی را برای تربیت روح خود برگزیدم. با استفاده از این روش، تنش عصبی خود را تسکین می‌دادم و هنگام خوابیدن مشکلات آزار دهنده را به کلی کنار می‌نهادم. من می‌دانستم که اگر چنین نکنم، صبح روز بعد، نخواهم توانست شاداب و سر حال با*

مشتریانم رو به رو شوم. ذهن خود را تخته سیاهی می‌پنداشتم که پر از نوشته ها و پیام های ریز و درشت، فوری و مبرم بود. با تمرین فراوان به خود تلقین کردم که هر شب این تخته را پاک و تمیز کنم. اگر اندیشه ناصوابی به ذهنم راه می‌یافت، پیش از آنکه مجال استقرار یابد، آن را از ذهن می‌زدودم. سپس عضلات خود را یک به یک به ترتیب از پشت گردن به پایین شل می‌کردم و این حالت را به شانه‌ها، بازوها، تنه، پاها و نوک انگشتان پا تعمیم می‌دادم، آنگاه در آرامشی ژرف به خواب می‌رفتم. اطرافیانم از این که من دوازده تا چهارده ساعت در روز کار می‌کردم و، دو یا سه پس از نیمه شب در محافل گوناگون با مشتریان پر جنب و جوش سر و کله می‌زدم و بعد به طور خستگی ناپذیر آماده ادامه کار بودم، تعجب می‌کردند. راز توانایی من در حد اعلای استفاده از هر لحظهٔ استراحت بود. البته به طور متوسط بیش از شش ساعت نمی‌خوابیدم و گاهی چهار ساعت هم کفایت می‌کرد؛ اما همان طوری که از حد اعلای نیروی خود در کار استفاده می‌کردم، تمام انرژی خود را برای خوابیدن بسیج می‌کردم.

تکنیک ری کراک با آرام سازی بدن آغاز می‌شد. آرامش روانی را نمی‌توان از آرامش جسمانی جدا کرد. وقتی بدن ما در حالت رخوت و سستی باشد، سرعت امواج مغزی کاهش می‌یابد و ذهن ناهشیارمان تلقین پذیرتر می‌شود. تاکنون تکنیکهای گوناگون از سوی متخصصان برای آرام سازی جسم و روح ارئه شده است، که در زیر با ساده‌ترین آنها آشنا می‌شوید.

چگونه استراحت کنیم

راحت بنشینید یا دراز بکشید. حدود ده بار نفس عمیق بکشید.

عضلات خود را به ترتیب، از کف پا تا سر شل کنید. این تکنیک به آموزش آتوژنیک[1] معروف است. وقتی فشار جسم و ذهنتان کاسته شد و رخوت و سستی سراسر وجودتان را فرا گرفت، عبارات تلقینی مورد نظر خود را تکرار کنید. مطمئن باشید که فرمول معروف امیل کوئه در همه جنبه‌های زندگی شما ثمربخش خواهد بود. می‌توانید عوامل موثرتر دیگری را در فرمول تلقین به نفس خود بگنجانید. برای این که اصول و قواعد موفقیت مندرج در این کتاب را به کار بندید، ناگزیرباید برخی خصوصیات را در وجود خود بپرورانید. در حقیقت، با روش تلقین به نفس، می‌توانید شخصیت خود را به کلی تغییر دهید و کسی شوید که همیشه در آرزویش بوده‌اید. فهرست صفاتی را که میل دارید در خود بپرورانید، بنویسید. به منظور یاری رساندن به شما در زیر فهرستی اجمالی از خصوصیات مردان موفق و متمول را در اختیارتان می‌گذاریم.

- ثابت قدم
- پرشور
- مدیر
- مقتدر
- دارای اعتماد به نفس
- خلاق
- پی گیر
- زرنگ
- بی باک
- نیرومند
- دارای شم نیرومند
- مثبت

---

1 - Autogenic

● *قابل اعتماد*

خصوصیاتی را که فاقد آنید و یا میل دارید در وجود خود بپرورانید، انتخاب کنید. از صفتی آغاز کنید که در شما ضعیف است. استقرار هر یک از این صفات، به تنهایی و خود به خود، نیروی فراوانی به شما خواهد داد. می‌توانید به میل خود و به سهولت یکی از صفات فوق را در فرمول معروف امیل کوئه بگنجانید. عباراتی که با توجه به اوضاع و شرایط، برای تلقین به خود تدوین می‌کنید، می‌توانند شبیه عبارات زیر باشند:

هر روز اشتیاق من از هر جهت بیشتر و بیشتر می‌شود **هر روز نیروی من از هر جهت بیشتر و بیشتر می‌شود**

کلماتی را انتخاب کنید که هم ساده باشد و هم بتواند شما را برانگیزد. این ویژگی، عبارات تلقین به نفس را نیرو و اقتدار می‌بخشد و در نتیجه فرآیند تلقین به نفس را آسان می‌کند. ؛ زیرا آمادگی لازم را برای تبدیل اندیشه به عمل، در شما پدید می‌آورد. در حقیقت نقطه شروع بازسازی شخصیت همین جاست. چند نکته مهم دیگر را در زمینهٔ عبارات تلقین به نفس به خاطر بسپارید:

● *عبارات کوتاهتر و ساده‌تر موثرترند.*

● *عبارات تلقینی را با مثبت ترین روش امکان پذیر کنید.*

طرز کار ذهن ناهشیار به کلی با ذهن هشیار تفاوت دارد. اگر بگویید "من فقیر نیستم" اگر چه، با این عبارت فقر نفی شده است، اما با این تاکید واژه فقر را برای ذهن خود عمده کرده‌اید. از این رو فقر است که مرکز توجه ذهن شما قرار می‌گیرد و سر انجام با نتیجه ای معکوس رو به رو می‌شوید. بنابراین به جای گفتن: "من فقیر نیستم"، عبارت: "من دارم ثروتمند می‌شوم" را به کار برید.

بعضی از صاحبنظران معتقدند که تدوین عبارات تلقین به نفس، چنان باید باشد، که گویی پیشاپیش وجود دارد. این کار تاثیر عبارات را دو

چندان می‌کند. از سوی دیگر، ذهن هشیار که در جهت عکس ضمیر ناهشیار کار می‌کند، ممکن است در برخورد با چنین عباراتی گیج و سر در گم شده، نتایج تلقینات مثبت را به مخاطره افکند. بنابراین اگر بگویید: "من ثروتمندم و کار خوب و دلچسبی دارم". ذهن شما با نوعی تضاد و دوگانگی ـ مخصوصاً اگر به راستی آهی در بساط نداشته باشید ـ رو به رو می‌شود. بنابراین بهتر است بگویید: "هر روز ثروتمندتر می‌شوم، و کارم دلپذیرتر می‌شود". چنین فرمولهایی موفقیت شما را تضمین می‌کند.

یکی از راههای جلوگیری از بروز تضاد در عواطف و احساسات، تکرار کلمات کلیدی است. اگر دو کلمه مثبت و نیروبخش با هم ترکیب شوند، تأثیر ژرف تری بر ذهن ناهشیار می‌گذارند. تکرار دو کلمه **موفقیت و ثروت** نیرومندترین ترکیب کلمات است. از همین حالا تکرار این دو کلمه را در تصمیمات خود بگنجانید. در زیر عبارت دیگری را که با اقتباس از فرمول امیل کوئه تدوین شده، ملاحظه می‌کنید. اگر چه این عبارت اندکی دراز است، اما استفاده از آن ثمرات حیرت‌انگیزی را در پی خواهد داشت:

هر روز همه چیز از هر جهت بهتر می‌شود و من در تمام زمینه های زندگی غنی‌تر می‌شوم

حتی اگر این کلمات را طوطی وار تکرار کنید، دستورالعملهای لازم در ذهنیات شما جای می‌گیرد، و به ندرت، معضلی بدون پاسخ می‌ماند. اگر تلقینات شما از احساسات و عواطف شما مایه بگیرند و اگر همهٔ سلولهای وجودتان مشتاق پذیرفتنش باشند، خواسته هایتان به طور حتم تحقق می‌پذیرند، توماس ادیسون گفته است: "تجربه های سالیان دراز به من ثابت کرده است که هر کسی خواهان واقعی چیزی باشد و اشتیاق و آمادگی خطر کردن را نیز داشته باشد، بی گمان پیروز خواهد شد".

مردان موفقی که در این کتاب مورد اشاره قرار گرفته اند، اهداف خود را به وسوسه ای بدل کردند و به آتش اشتیاق خود دامن زدند. برای کسب موفقیت باید گوش به ندای دل داشته، جسورانه خصلتهای نیکوی این مردان بزرگ را تقلید کنید.

از همین امروز، برنامه ریزی ذهن را آغاز کنید. از یاد نبرید که کسی دیگری نمی‌تواند با تکرار این فرمولها شما را به دنیای توانگران دعوت کند. بنابراین با تهیه و تکرار فرمولهای تلقین به نفس خود، اولین گام را به سوی دولت و توانگری بردارید.

برای ثروتمند شدن، نخست باید تجسم آن را داشته باشید

برای دستیابی به ثروت، تمول و فراوانی نعمت، باید در ژرفای قلب و ذهن خود باور ثروتمند شدن را بگنجانید. تثبیت یک برنامه‌ریزی ذهنی را در فرهنگ سایکو سایبرنتیک، خود انگاره(۱) می‌نامند. هر قدر بکوشیم از خود تصویری مثبت، روشن و دقیق داشته باشیم،باز هم نمی‌توانیم از کیفیت و چگونگی این تصویر اطمینان حاصل کنیم. ما حتی به طور دقیق مفهوم خود انگاره را نمی‌دانیم. در صورتی که شناخت آن، در زندگی ما اهمیت بسیاری دارد؛ چرا که ما همان هستیم که معتقدیم باید باشیم. در حقیقت تصویر انسان از خود، استعدادهای او را در زمینه‌های مختلف رقم می‌زند و شخصیت و رفتارش را تعیین می‌کند. میزان ثروت و دولت هر کسی نیز با تصویر او از خود، نسبت مستقیم دارد. این حقیقت را آویزه گوش کنید که بزرگترین محدودیت انسان در کسب ثروت و فراوانی نعمت، محدودیتی است که در ذهن برای خویش آفریده است. همین طور بزرگترین آزادی انسان نیز از ذهن او نشأت می‌گیرد.

---

1 - Selfimage

چگونه خود انگاره در ذهن آدمی شکل می‌گیرد. خود انگاره بازتاب برنامه‌ریزی ذهنی است. به بیانی دیگر؛ تصویری که از خود در ذهن داریم، حاصل طرح‌ها و برنامه‌هایی است که از سالهای نخستین زندگی در ذهن ناهشیار ما ثبت شده است. همان‌طور که گفته شد، اغلب مردم از تاثیر ژرف خود انگاره بر زندگی خود غافلند.

خود انگاره مولود دو عامل است: نخست عامل بیرونی که پدر، مادر، معلمان و اطرافیان را در بر می‌گیرد، و دوم عاملی درونی که شامل اندیشه های انسان است.

بزرگترین محدودیت انسان،ساخته ذهن اوست

چند لحظه به این جمله بیندیشید و آن را سبک و سنگین کنید. شاید با نتیجه‌گیری از آن، فصل جدیدی را در زندگی خویش بگشایید.

چه تصویری از خود در ذهن دارید؟ آیا فکر می‌کنید بتوانید تا سال دیگر در آمد خود را دو برابر کنید؟ پاسخ شما هر چه باشد صحیح است و قانون زندگی حق را به جانب شما می‌دهد؛ زیرا محدودیتی که در کسب در آمد از خزانهٔ پر نعمت کائنات برای خود قایلید، در ذهن ناهشیارتان ثبت است و در نتیجه لوازمی را به سوی شما جذب خواهد کرد که برای تحقق تصورات ذهنی به آن محتاجید. ذهن ناهشیار شما، بانک اطلاعاتی بسیار نیرومندی است. شما برای دو برابر کردن در آمد و یا کسب موفقیتی دیگر به یاری این گنجینهٔ بیکران نیاز دارید. تلخکامی حاصل از شکست نیز تنش، فشار روانی و مسائل دیگری را در پی دارد. بنابراین موفقیت همان قدر دشوار است که تحمل شکست و هر دو انرژی برابری را لازم دارند.

در فصل آینده به اهمیت اهداف اشاره خواهیم کرد؛ اما اکنون که مکانیزم ذهن ناهوشیار را دریافتید و دانستید که لازمه رسیدن به یک هدف، تثبیت یک برنامه در ذهن ناهشیار است، آیا می‌دانید که اهداف

خود را بر پایه چه اصولی باید استوار کنید؟ ممکن است از پاسخ این سؤال حیرت کنید: از چند عامل خارجی که بگذریم، شما هدفهایتان را نا آگاهانه بر طبق تصویری که از خود در ذهن دارید تعیین می‌کنید.

تصورات ذهنی، تعیین کنندهٔ هدفهاست

شما ممکن است بگویید: "من قصد دارم در آمد سالانهٔ خود را به پنج هزار پوند افزایش دهم". بسیار خوب، این هدفی معقول و ممکن است، زیرا حتی اگر اداره مالیات بر در آمد بخش عمده آن را بگیرد. با باقیمانده آن، هنوز می‌توانید زندگی کاملاً مرفهی را برای خود تدارک بینید. اما چرا شما این مبلغ را به پنج هزار پوند محدود کردید. دلیل ساده‌ای دارد که چنین بیان می‌شود: شعور ناهشیار به شما القا می‌کند که فقط در این محدوده می‌توانید کسب معیشت کنید. از خود بپرسید که چرا در آمد بیشتری را برای خود قایل نمی‌شوید. اگر به دقت تفحص کنید، به دلیل موجه و قانع کننده‌ای نخواهید رسید. آیا می‌دانید که در آمد استیون اسپیلبرگ پس از ساختن فیلم ئی‌تی و نمایش آن به چه میزان رسید؟ بی‌شک تعجب خواهید کرد که بدانید که بیش از روزی یک میلیون دلار در آمد او بود. برای کسب موفقیتهای بزرگ و استثنایی، هیچ مانع معقول و موجهی در راه نیست مگر قید و بندهایی که خود در ذهن خویش می‌سازید. بنابراین، برای ورود به قلمرو توانگران، نخست باید تصورات حقیر و تیره را از ذهن بزدایید و به جای آن تصوراتی بزرگ، روشن و شفاف بنشانید. اگر بتوانید اهداف جدید و ثروت بیشتری را تصور کنید، زندگی تازه و فراوانی بیشتری بسراغتان خواهد آمد. این حقیقت بارها ثابت شده است که:

توانگران پیش از آنکه به اهداف خود برسند، در آینهٔ دل خود را توانگر دیده‌اند

توانگران پیش از دستیابی به ثروت کلان، بدون توجه به فقر و تنگدستی، فقدان تحصیلات رسمی و ارتباطاتشان، خود را در آینهٔ دل، توانگر دیده‌اند. آنان با تمام وجود ایمان دارند که روزی به ثروت و تنعم دست خواهند یافت. در حقیقت کائنات بر حسب تصورات ذهنی ما و ایمانی که بر تواناییهای خود داریم بارؤیاهای ما برخورد می‌کند و واکنش نشان می دهد.

برای این که در ژرفای وجود خود به کاوش پردازید و نقطه حساس مقاومت خود را در برابر توانگری بشناسید، به خود بگویید که قصد دارید ثروتمند بزرگی شوید. آنگاه واکنش خود را در برابر این عبارت تجزیه و تحلیل کنید. فراموش نکنید که بین عزت نفس شما و موهبتهایی که به شما ارزانی شده نسبت مستقیمی وجود دارد و شما هر وقت که اراده کنید می‌توانید این نسبت را تغییر دهید تا تصویر جدیدی را بر پرده ذهن بتابانید. اگر چه در کشاکش این فرآیند، با مقاومتهایی از سوی تصورات کهنه وفرسوده قدیمی رو به رو می‌شوید، اما جای نگرانی نیست، چرا که چنین واکنشی امری طبیعی و کاملاً به حنجار است. به همین دلیل، زودودن تصورات گذشته و جایگزین کردن تصورات ذهنی تازه روندی تدریجی است. برای تغییر تصاویر ذهنی و گشودن باب توانایی برای کسب ثروت و فراوانی، از روشی که پیش از این به آن اشاره شد، بهره جویید. برای اینکه به طور اجمال، هشیاری خود را نسبت به ثروت و وفور نعمت بیفزایید، چند عبارت تاکیدی را در اختیارتان می‌گذاریم تا شرایطی برای شروع تمرینهای تلقین به نفس شما فراهم شود. اهداف مالی خود را در این عبارات بگنجانید. میزان دقیق خواسته های مالی خود را بیان کنید و مدت معینی را برای دستیابی به آن در نظر بگیرید. (در فصل دیگری به تفصیل در مورد هدف گذاری سخن خواهیم گفت).

- *من هر روز ثروتمندتر خواهم شد.*

- *قصد دارم حرفهٔ دلخواهم رابیابم تا تمام نیازهای مرا برآورد.*
- *افرادی بر راه من قرار خواهند گرفت تا در سر و سامان دادن به اوضاع و احوال مالی من، یاری ام کنند.*
- شریک مورد نظرم *را* خواهم یافت.
- *برای دو برابر کردن در آمد سالانه، راهی خواهم جست*
- *تواناییهایم افزایش یافته و راه در آمد بیشتر را خواهم یافت*
- *تا موفق نشوم از پا نخواهم نشست.*
- به سادگی *می‌توانم* به هدفهایم برسم .
- *برای شکوفایی استعدادها و تواناییهایم با رویدادها و افراد مناسبی رو به رو خواهم شد.*

اگر این عبارات با هدفها و موقعیت شما هماهنگ نیستند عباراتی را به وجود آورید که در بردارندهٔ سوداها و آرزوهایتان باشد، محدودیتی در این فرآیند قایل نشوید و اهداف خود را جسورانه تعیین کنید.

تنها تفاوت افراد موفق و متمول با اشخاص تهیدست و ناکام میزان محدودیت ذهنی آنهاست. اگرچه پول کلانی که ثروتمندان در یک ساعت به دست می‌آورند ممکن است شما را حیرت زده کند، اما هرگز چنین تاثیری بر خود آنها ندارد. در آمدهای آنان، صرفاً نتیجهٔ برنامه‌ریزی ذهنی عادی و ساده‌ای است. اگر شما نیز ذهن ناهشیار خود را همان‌گونه برنامه ریزی کنید، نتیجه مشابهی خواهید گرفت. به قول ری کراک: "بزرگ بیندیشید تا بزرگ شوید" در شرح حال ری کراک خواهید دید که جزءجزء زندگی او بازتاب همین اصل مهم و اساسی است.

۵

ری‌کراک

من همیشه بر این باور بوده‌ام که که هرکس مسئول مشکلات و پدید آورنده شادمانی خویش است

ری‌کراک در سال ۱۹۰۲ در اوک پارک در حومه غربی شیکاگو پا به عرصهٔ وجود گذاشت. پدرش لوئیز، تکنیسین اتحادیه برق غرب بود و برادرش باب که سه سال از او کوچکتر بود، در رشتهٔ پزشکی، تحصیل کرده بود و متحصص غدد داخلی بود. باب همچنین رئیس موسسهٔ خیریه‌ای به نام "بنیاد کراک" بود.

ری‌کراک به خلاف برادرش به درس و مدرسه علاقه‌ای نداشت. مادرش برای کمک به درآمد خانواده، تعدادی شاگرد خصوصی داشت و به آنها پیانو می‌آموخت. ری هم نزد مادرش نواختن پیانو را فرا گرفت و چنانکه خواهید دید، در زندگی از آن بهره‌مند شد.

شم کسب و تجارت خیلی زود در ری‌کراک پدید آمد و شکوفا شد. او یک تابستان را در داروخانهٔ عمویش به کار پرداخت و تمام مزد خود را ذخیره کرد و به اتفاق دو تن از دوستانش، یک فروشگاه آلات موسیقی دایر کرد. آنان صد دلار روی هم گذاشتند و با اجارهٔ مغازه کوچک و محقری به فروش آلات موسیقی پرداختند؛ چند ماهی گذشت و آنان به خاطر کسادی کار مغازه را تعطیل کردند. اگر چه نخستین تجربه ری‌کراک

در کار تلخ بود اما درسی بزرگ به او آموخت و احساس مسئولیتش را در برابر کار و زندگی استحکام بخشید. تقریباً در این زمان آمریکا وارد جنگ شد. او حال رفتن به مدرسه را نداشت و درس و مدرسه را بی فایده می‌دانست. او در چهارده سالگی تصمیم به ترک تحصیل گرفت و مدرسه را رها کرد. پس از آن خود را به ارتش معرفی کرد و پس از گذراندن آموزش‌های لازم، رانندهٔ آمبولانس صلیب سرخ شد. اما همین که عازم فرانسه بود، جنگ به پایان رسید.

ری کراک در جستجوی کار به شیکاگو باز گشت و به فروشندگی در یک خرازی فروشی مشغول شد. او فرصتی یافت تا نخستین تجربه در فروشندگی و رموز موفقیت را در این زمینه کشف کند. پس از اینکه کار او در این شرکت کوچک هم دوامی نیافت، به یک گروه موسیقی که معروفیتی در شیکاگو داشت پیوست و به نواختن پیانو پرداخت. در همین زمان بود که با خانم اتل آشنا شد و چند سال بعد با او ازدواج کرد.

اندیشه حقیر، انسان را حقیر نگه می‌دارد

در سال ۱۹۲۰ و بلافاصله پس از ازدواج با اتل، ری کراک به جستجوی یک کار با ثبات پرداخت. چندی نگذشت که در شرکت "لیلی تولیپ" که لیوان و فنجان می‌ساخت کاری به دست آورد. ری دریافت که بازار فروش لیوانهای کاغذی داغ است. ابتکار عمل او در نوجوانی، آغاز راهی بود که او را به موفقیت‌های بزرگ رسانید.

فروش لیوانهای کاغذی کار ساده‌ای نبود. در سال ۱۹۲۲ نمونه هایی از انواع لیوانهای کاغذی را به دست گرفتم و به دنبال مشتری خیابانها را یکی پس از دیگری پشت سر گذاشتم. برای فروش بیشتر مزایای آنها، مثل بهداشتی، نشکن، و یک بار مصرف بودنشان را تبلیغ می‌کردم. اگر چه در این کار نوپا بودم، اما دریافتم که لیوانهای کاغذی زمینهٔ فروش بسیار

وسیعی دارد و برای موفقیت کافی است که استفاده از لیوانهای کاغذی را در میان مردم رواج دهم.

حس ششم ری موجب شد که بتواند مقاومت مردم را در برابر فرآورده‌ای جدید در هم شکنند و استفاده از این فرآورده را یک ضرورت جلوه دهد. او ایمان داشت که اگر حقیر، فکر کند، حقیر باقی خواهد ماند و چنین چیزی را نمی‌خواست. او بابرنامهٔ فشرده‌ای که برای خود در نظر گرفته بود، همه روزه از ساعت هفت صبح کیفی را به دست می‌گرفت که پر از نمونه های لیوان کاغذی بود. آنگاه در پی بازاریابی و گرفتن سفارشهای جدید، پیاده‌روهای شیکاگو را با گامهایی استوار زیر پا می‌گذاشت. در حوالی ساعت پنج بعد از ظهر که اغلب مردم از کار بر می‌گشتند تا پس از کار و تلاش روزانه استراحت کنند، ری به ایستگاه رادیو شیکاگو می‌رفت تا به عنوان یک پیانیست رسمی در جمع نوازندگان پیانو بنوازد. کاراو در رادیو، در ساعت دو بامداد به پایان می‌رسید. کار، طولانی و فشرده بود، اما او بی امان و خستگی ناپذیر تلاش می‌کرد. کراک از نظر جسمانی مثل بیشتر مردم بود، اما آموخته بود که استقامت و پایداری را در خود بپروراند.

یکی از رموز موفقیتم این بود که از یک دقیقه استراحت بیشترین استفاده را ببرم. به طور متوسط شش ساعت می‌خوابیدم وگاهی این زمان به چهار ساعت و حتی کمتر هم می‌رسید؛ اما با همان جدیتی که کار می‌کردم می‌خوابیدم. از اینکه حتی یک دقیقه از وقت خود را به بطالت بگذرانم، بیزار بودم. به هر حال تصمیم گرفته بودم که خوب زندگی کنم و در آمد حاصل از دو شغل، این امکان را برایم فراهم کرده بود.

فروش لیوانهای کاغذی کراک هر روز بیشتر می‌شد و بر اعتماد به نفس او می‌افزود. در بهار سال ۱۹۲۵، وی در میان فروشندگان شرکت لیوان‌سازی، مقام نخست را کسب کرد. در عین حال، وقتی که دریافت

همه مراحل رشد و ترقی را در این شرکت پشت سر گذاشته و دیگر فرصتی برای پیشرفت ندارد، پنج ماه مرخصی بدون حقوق گرفت و به‌طور موقت شرکت را ترک کرد. چند روز بعد، با روحیه ای سرشار از نشاط و سر زندگی با اتومبیل فورد خود راهی ایالت فلوریدا شد، که چند صد مایل از شیکاگو فاصله داشت. در آن زمان، فلوریدا را سرزمین فرصتها می‌نامیدند. میامی، مرکز این ایالت، کانون جویندگان ثروت و موفقیت بود. ری پس از ده روز سفر خسته کننده، به میامی رسید و دیری نپایید که کاری را در شرکت مورگان و پسران، در زمینهٔ خرید و فروش املاک به دست آورد. کار او جلب نظر مشتریانی بود که مشتاق خرید املاک فلوریدا بودند. ری به زودی در کارش درخشید و در ردیف بیست نفر فروشندهٔ موفق املاک این شرکت در آمد. اتومبیلی زیبا با راننده در اختیار او قرار دادند و این پاداشی بود که برای جوانی بیست و سه ساله موفقیتی بزرگ به شمار می‌آمد. اما این روزهای پر جنب و جوش چندان به درازا نکشید، زیرا مطبوعات فروش اراضی مردابی فلوریدا را مورد حمله قرار دادند و رویای شیرین فروشندگان اراضی این ایالت را به کابوسی وحشتناک تبدیل کردند. کراک ناگزیر به شیکاگو بازگشت و بار دیگر کار در شرکت لیوان‌سازی لیلی‌تولیپ را از سر گرفت. استادیومها، میدانهای سوارکاری، باغ‌وحشها، سواحل دریا و شیرینی فروشیها محل تردد او بود. در حقیقت او بود که شم اقتصادی خود را متوجه این نقاط می‌کرد. از سال ۱۹۲۷ تا سال ۱۹۳۷ مناطق دیگری را به قلمرو فعالیت خویش افزود و به این ترتیب درآمد خود را افزایش داد. روزی رئیسش او را به دفتر خود فرا خواند و پس از قدردانی از تلاش او و ابلاغ رضایت مسئولان دیگر از نحوه کار او، گفت که مطلب محرمانه ای را باید با او در میان گذارد. سپس اضافه کرد که شرکت به علت گرفتار شدن در پاره‌ای از مشکلات مالی، ناچار است حقوق و مزایای کارکنان خود را اندکی کاهش دهد. آگاهی از این خبر بر وی گران آمد و او را برآشفت. کاهش حقوق او

که فردی سخت‌کوش بود، قابل تحمل نبود. چگونه رئیس او می‌توانست با بهترین فروشنده خود رفتاری چنین مستبدانه داشته شد؟

> ***نمیتوانم بپذیرم که با من مثل افرادی که سربار جامعه‌اند رفتار شود. عده‌ای برای شرکت، مشکل آفرینند؛ اما ابتکار عمل من، پول سرشاری را نصیب شرکت کرده‌است. من نخواهم‌گذاشت که در ردیف چنین افرادی قرار گیرم و رفتاری مشابه با آنها را با من داشته باشند.***

به این ترتیب، با اینکه حتی حقوق رئیس او هم کاسته می‌شد زیر بار نرفت و بی‌درنگ استعفا کرد. وقتی کراک در را پشت سر خود بست، رئیسش یکه خورد. او هرگز چنین فروشنده با استعداد و مصممی را ندیده بود و اکنون به سادگی او را از دست می‌داد. همسر کراک نیز رفتار او را احساساتی خواند و به خاطر استعفا ملامتش کرد؛ اما کراک میل نداشت چیز دیگری درباره آن بشنود. سماجب و مداومت او پاداشی بزرگ را در برداشت. چندی نگذشت که همان رئیس او را بار دیگر به کار دعوت کرد و به او طرحی را پیشنهاد کرد که ده درصد کاهش حقوق را جبران می‌کرد، بدون اینکه اعتراض سایر کارکنان را بر انگیزد. کراک بی‌درنگ این پیشنهاد را پذیرفت.

> ***وقتی دفتر رئیس را ترک کردم، احساس کردم چند سانتیمتر بلندتر شده‌ام.***

او با پافشاری در موضع خویش به پاداش شایستهٔ عزم راسخ خود رسید.

یقین دارم که پیروز خواهم شد

در همان سال، ری‌کراک بر حسب اتفاق با ارل پرینس، مهندسی که چند بستنی فروشی در نقاط گوناگون شهر با نام "قصر پرینس" دایر کرده بود و کراک لیوانهای بستنی فروشیهای او را تأمین می‌کرد ملاقات کرد.

کراک آینده درخشانی را در کار پرینس پیش‌بینی می‌کرد. در عین حال، کار خود او نیز رونق بیشتری یافته بود، به‌طوری‌که پانزده فروشنده برایش کار می‌کردند. کراک بر سر آینده شرکت با رئیس خود اختلاف نظر داشت؛ از سوی دیگر رفتار نا مطلوب رئیس با فروشندگان تحت نظارت کراک، او را به شدت آزرد و اندک اندک از میل و اشتیاق بـه کـار او در ایـن شـرکت کاست. به همین دلیل، وقتی پرینس او را به همکاری دعوت کرد، فرصت را مغتنم شمرد و بدون فوت وقت آن را پذیرفت. حس ماجراجویی چنان بر او غلبه کرد که کار رونق یافته خود را در فروش لیوانهای بستنی فدای آن کـرد. او سـی و پـنج سـال داشت وفـرصتهای ارزنـده‌ای را در حـرفه جدیدش پیش روی خود می‌دید. پرینس برای ساخت دستگاه مخلوط کن شش گردونه و چند منظوره مقدماتی را فـراهـم کـرد. او خـود بـه تـولید دستگاه مـخلوط کـن پـرداخت و بـه کـراک پـیشنهاد کـرد کـه نـمایندگی انحصاری فروش آن را در سراسر کشور به عهده گیرد و سود حاصله را به تساوی قسمت کند. قرار دادی کاملاً منصفانه بود. در سال ۱۹۳۶ ، کراک با عزمی راسخ درحالی که نمونه هایی از این دسـتگاه را بـا خـود حـمل می‌کرد، برای فتح بازارهای تازه به راه افتاد. در آغاز، کارها خوب پیش نمی‌رفت. مدیران رستورانها دلیلی برای کنار گذاشتن مخلوط کنهای خود که هنوز خوب کار می‌کردند، نداشتند و نـیازی نـمی‌دیدند کـه مـخلوط کنهای ری کراک را، اگر چه چند منظوره بودند بر گزینند. با آغاز جنگ جهانی اول، تامین مس برای تولید مخلوط کن با مشکـل رو بـه رو شـد. کراک ناگزیر فروش مخلوط کن را به طور موقت کنار گذاشت و وقت خود را به فروش شیر خشک حاوی مالت اختصاص داد. پس از پایان جـنگ بلافاصله کار خود را از همان جایی که رها کرده بود، از سر گرفت.چندی نگذشت که کسب و کارش رونق گرفت. فروشگاههای زنـجیره‌ای مـواد غذایی تازه تاسیس، به گرمی بازار او افزودند. با وجود این کراک هنوز بی وقفه در پی یافتن بازارهای تازه بود. او در تمام مـحافل و گـردهم‌آییهای

صاحبان رستورانها و اتحادیه های فروشندگان لبنیات حضور می‌یافت. در نتیجه در سال ۱۹۴۸ ، موفق شد رکورد فروش مخلوط کن را به هشت هزار دستگاه در سال برساند و این هنوز نخستین قدم بود.

بهترین همبرگر دنیا،بدون فوت وقت

دو نفر از مشتریان کراک، برادران مک دونالد بودند، که هشت مخلوط کن را در اختیار داشتند. این مخلوط‌کنها می‌توانست به طور هم زمان شش مخلوط شیر و بستنی را آماده کند و این خود رونق کسب و کار برادران مک‌دونالد را تأیید می‌کرد. ری کراک در سفری به لوس آنجلس موفق شد که رستوران مک‌دونالد را از نزدیک ببیند. او وقتی کیفیت در خط تولید همبرگر و نظافت و سرعت سرویس دهی آنان را دید، به شدت تحت تاثیر قرار گرفت. او معتقد بود که چنین امکاناتی حیف است که محدود به یک نقطه باشد. احساس کرد که فرصتی بزرگ برای شروع کاری فوق‌العاده قابل گسترش، در دسترس او قرار گرفته است. در عین حال، ساختمان ساده و چند ضلعی این رستوران را که در قطعه زمینی به مساحت دویست فوت مربع بنا شده بود و ظاهراً کوچکترین تفاوتی با سایر رستورانها نداشت، نپسندید. وقت نهار بود و ری اتومبیل خود را در همان حوالی پارک کرد تا بهتر بتواند از اوضاع و احوال حاکم بر رستوران سر در آورد. برای او تازگی داشت؛ همه کارکنان رستوران لباس سفید بر تن و کلاههای یکسانی بر سر داشتند. آنان بسته های سیب زمینی، گوشت، نان همبرگر و جعبه های نوشابه را از انبار به درون رستوران حمل می‌کردند و پنداشتی از برابر ری رژه می‌رفتند. کار آیی و ترتیبی که در اداره این رستوران به چشم می‌خورد، احساس شادمانه ای را در کراک برانگیخت. ازدحام اتومبیلها در پارکینگ، ترافیک فشرده‌ای را به وجود آورده بود و جمعیتی انبوه در برابر پیش خوان صف کشیده بودند. کراک که هنوز از بهت بیرون نیامده بود به صفی که هر لحظه طویل‌تر می‌شد

پیوست. بعد از ظهر همان روز، او با این امید که بتواند، با برادران مک‌دونالد گفتگو کند، به رستوران بازگشت. تصمیم گرفته بود از سیر تا پیاز کارشان سر در آورد. او پس از گفتگو با برادران مک‌دونالد دریافت که آنها تا سال ۱۹۳۲ در استودیوهای هالیوود، نقش هنرپیشه های بدل را بازی می‌کرده‌اند. آنان تصمیم گرفته بودند که با خرید یک سالن تأتر کسب و کار مستقلی را آغاز کنند. اما کارها بر وفق مرادشان پیش نرفت. سر انجام در سال ۱۹۳۷ موفق شدند یک سرمایه‌گذار را راضی کنند تا در تأسیس یک رستوران درایواین[۱] با آنان مشارکت کند. اینگونه رستورانها رونق فراوانی داشتند؛ چرا که مشتریانشان بدون پیاده شدن از اتومبیل به جلوی پیشخوان می‌رفتند؛ غذای خود را سفارش می‌دادند و تحویل می‌گرفتند و به این ترتیب در وقت خود صرفه‌جویی می‌کردند. کارکنان بعضی از این رستورانها برای تسریع در حرکت، کفش اسکیت به پا می‌کردند. برادران مک‌دونالد، در آغاز کار، از این حرفه چیزی نمی‌دانستند، اما خیلی زود آنچه را که لازم دانستند، از یکی از کارکنان خود که سالها به کار آشپزی مشغول بود، آموختند. رستوران کوچک آنان الگوی هزاران رستورانی بود که ری کراک می‌رفت تا تحت سلطهٔ خویش در آورد. فهرست غذا محدود، مختصر و مفید بود: همبرگر، سیب‌زمینی سرخ کرده و نوشابه. تمام مواد همبرگر، در یک ردیف کاملا منظم به موقع روی هم چیده می‌شد و هر مرحله با حداقل وقت، هزینه و نیروی کار به پایان می‌رسید.

ری‌کراک پس از بازگشت به هتل، تمام شب را در بارهٔ آنچه دیده و شنیده بود، اندیشید. تخیل او پر و بال گرفت و وی را به سیر و سفری در سرزمین آرزوهایش برد.

رستورانهای مک دونالد که در تمام نقاط کشور دایر بودند،

---

1 - Drive in Restaurant

چون یک فیلم سینمایی از جلوی دیدگانم گذشتند.

صبح روز بعد، کراک با طرحی که از پیش آماده کرده بود، نزد برادران مک دونالد شتافت تا پیشنهاد تأسیس رستورانهای مشابهی را در سراسر کشور بدهد. این طرح سود دو جانبه‌ای را در برداشت: از سویی درآمد برادران مک دونالد را افزایش می‌داد و از سوی دیگر کراک می‌توانست فروش مخلوط‌کنهای خود را به حداکثر رساند. کراک بیش از هر چیز به فروش هر چه بیشتر مخلوط‌کن‌هایش علاقه داشت. یکی از برادران مک دونالد به نام دیک اظهار داشت: "ما برای ادارهٔ این رستوران با مشکلات زیادی رو به روییم. با افزایش تعداد رستورانها، مشکلات ما هم افزون خواهد شد. به علاوه کسی را نمی‌شناسیم که از عهدهٔ این کار برآید." ری کراک بی‌درنگ گفت: "خود من" روز بعد، در راه بازگشت به شیکاگو، مهماندار هواپیما از مردی پذیرایی می‌کرد که با وجود ظاهری آرام و عادی، از بیماری دیابت و درد مفاصل رنج می‌برد، و کیسهٔ صفرا و بخشی از غدهٔ تیروئیدش را برداشته بودند، اما همین مرد آرام روزی حاکم یکی از قطبهای مواد غذایی جهان خواهد شد. کراک از شوق فراوان، مرتب به کیف خود نگاه می‌کرد و چنان آن را محکم گرفته بود که پنداشتی میلیونها دلار پول نقد در آن است. در حقیقت، او در کیف خود، معدنی از طلای ناب را حمل می‌کرد؟ این معدن طلا، قراردادی با امضای برادران مک دونالد بود که به کراک اجازه می‌داد در سراسر آمریکا رستورانهای مشابهی را دایر و با واگذاری امتیاز آن به دیگران، حق امتیاز دریافت کند. یک ماده از این قرارداد، تصریح می‌کرد که همهٔ ساختمانها باید یکسان باشند و از طرح و نقشه‌ای واحد پیروی کنند. به علاوه نام مک دونالد بر فراز همهٔ این ساختمانها دیده شود. فهرست غذا نیز در تمام رستورانها یکسان می‌بود و هر تغییر یا اصلاحی بدون مجوز کتبی برادران مک دونالد مجاز نبود. طبق این قرارداد ۱/۹ درصد از درآمد همهٔ رستورانها به کراک تعلق می‌گرفت که پنج درصد از آن مبلغ را می‌بایست به برادران مک

دونالد بپردازد. براساس ماده‌ای دیگر از قرارداد، با ایجاد هر نمایندگی، نهصد و پنجاه دلار به کراک پرداخت می‌شد و هر جواز نمایندگی که به کسی واگذار می‌شد بیست سال اعتبار داشت. مدت قرارداد کراک با برادران مک‌دونالد ده سال بود که بعدها به نود و نه سال تغییر یافت.

کراک پس از بازگشت به شیکاگو، بی درنگ به جستجو پرداخت تا برای احداث نخستین رستوران مک دونالد، زمین مناسبی پیدا کند. سرانجام به یاری یکی از دوستانش، آرت جاکوبس، که بعدها شریک او شد، زمین کوچکی را پیدا کرد که بنظر می‌رسید شرایط مورد نظر را دارد. بیشتر دوستان و نزدیکان کراک، کاری را که درآمدش تنها از فروش همبرگر و سیب‌زمینی ارزان تأمین می‌شد، دیوانگی محض می‌دانستند و تنها یکی از دوستان او به این طرح علاقه‌مند شد و به او دلگرمی داد. کراک، نیز توانست همین دوست را متقاعد کند که مدیریت اولین رستوران را به عهده گیرد.

به این ترتیب، در سال ۱۹۵۵ ری‌کراک نخستین رستوران خود را در غرب آمریکا دایر کرد. همانطور که اشاره شد، طبق قرارداد، همه رستورانهای مک دونالد در سراسر کشور، ساختمانی یکسان می‌داشتند. در عین حال، مهندس معماری که در خدمت برادران مک‌دونالد بود، طرحی را برای مناطق گرمسیری کالیفرنیا ارائه کرده بود که در سایر مناطق، به خصوص غرب کشور که زمستان سختی داشت، مناسب نبود. کراک بارها کوشید تا برادران مک دونالد را راضی کند که با توجه به اوضاع جغرافیایی مناطق گوناگون، در نقشه ساختمانی رستورانها تجدید نظر کنند؛ اما تلاش او سودی نبخشید. مشکل دیگر ری‌کراک، آماده کردن سیب‌زمینی سرخ کرده، طبق استاندارد مک دونالد بود. اگر چه او دستورالعمل این کار را به خوبی می‌دانست، اما طعم دلپذیر سیب‌زمینی سرخ کرده‌ای که در کالیفرنیا خورده بود، چیز دیگری بود. او می‌دانست که موفقیتش در راه رسیدن به هدف به رعایت استانداردهای مک‌دونالد

در زمینهٔ کیفیت، پاکیزگی و سرویس‌دهی بستگی دارد. سرانجام کراک بر این مشکل نیز چیره شد و با نصب دستگاه تهویه‌ای در زیرزمین رستوران به خشک شدن سیب‌زمینی‌های سرخ کرده سرعت بخشید، زیرا تبدیل قند سیب‌زمینی به نشاسته، طعم مورد نظر را به دست می‌داد. برادران مک دونالد سیب‌زمینی‌ها را در کیسه‌های مشبکی می‌ریختند و در معرض باد گرم کالیفرنیا آنها را به شیوه‌ای کاملاً طبیعی خشک می‌کردند.

ری‌کراک ضمن ادارهٔ رستوران، فروش مخلوط کن را نیز ادامه داد و با درآمد حاصل از آن، اجارهٔ رستوران و حقوق کارکنانش را پرداخت. او هر روز خواب آلود به راه می‌افتاد تا کارکنان خود را در کارها کمک کند. او می‌گوید:

"نظافت دستشویی، توالت و کف سالن را هرگز عار نمی‌دانم."

کراک یک سال پس از افتتاح نخستین رستوران، سه نمایندگی دیگر در کالیفرنیا دایر کرد و در سال ۱۹۵۶ هشت رستوران جدید در نقاط مختلف کشور به رستورانهای دیگر او اضافه شد. فروش مخلوط کن، به کراک فرصتی داد تا از آشپزخانه هزاران رستوران در سراسر کشور بازدید کند و از این تجربه‌ها در ادارهٔ نمایندگیهایش سود جوید. ری کراک بهترین مثال و نمونهٔ مجسم نظریهٔ "گامی دیگر" است، که در بخش دیگر این کتاب به تفصیل آن را شرح خواهیم داد. تلاش خستگی ناپذیر او در چند سال نخست، کاخ عظیم موفقیت او را پایه‌ریزی کرد.

هدف اصلی ری‌کراک در تمام این مدت تأسیس شبکهٔ بزرگی از رستورانهایی بود که از نظر کیفیت، پاکیزگی و خدمات، نمونه باشند.

اگر به خاطر هر تأکیدی که بر کیفیت، خدمت و نظافت داشتم آجری به من می‌دادند، می‌توانستم با آنها پلی بر روی اقیانوس اطلس بسازم.

برای رعایت چنین ارزشهایی، مدیران و صاحبان نمایندگیها به یک

دوره آموزشی ثابت نیاز پیدا می‌کردند.

کراک برای تسریع رشد و توسعه رستورانهای زنجیره‌ای خود فکر تازه‌ای کرد. او به مالکانی که املاکشان در گرو بانک بود، اعلام کرد که اگر زمینهایشان را به او اجاره دهند، هر ماه اقساط وام آنان را خواهد پرداخت. صاحبان املاک بی درنگ این پیشنهاد را پذیرفتند، زیرا با پذیرفتن این پیشنهاد، املاک راکد و بی فایدهٔ آنان در آمدزا می‌شد. از اینجا بود که بذرهای موفقیت ری‌کراک در کشتزار حاصلخیز عمل با پشتکاری که در مراقبت از آن به خرج می‌داد به ثمر نشست و درآمد کلانی را نصیب او کرد. روش او برای گرفتن حق امتیاز از دارندگان سرقفلیها، مناسب‌ترین روش بود. به این ترتیب هر ماه با گرد آوری حق امتیازها، اقساط بانک و مخارج متفرقه را تأمین می‌کرد و سود خود را هم کنار می‌گذاشت.

ری کراک از صاحبان و مدیران رستورانهای مک‌دونالد،یا مبلغ ثابتی را به عنوان حق نمایندگی دریافت می‌کرد و یا درصدی از سود فروش آنها را می‌گرفت. بدون تردید هر یک از این دو روش را اگر سود بالاتری داشت برمی‌گزید. این فرمول، درآمد سرشاری داشت و او را در آستانهٔ موفقیتی بزرگ قرار داد. کراک تصمیم گرفت دایره‌ای از افراد مهم و موثر از جمله حسابداران، وکلای دعاوی و مشاوران مالی را گرد آورد.

موفقیت بیشتر تشکیلات من، حاصل انتخاب مناسب افرادی است که برای کارهای مهم وکلیدی برگزیده‌ام.

چند سال بعد، با اینکه هر روز بر تعداد رستورانهای زنجیره‌ای مک دونالد افزوده می‌شد و ری کراک کسب و کار کامل و مطمئنی را در اختیار داشت، مشکل بزرگی را پیش روی خود دید. رستورانهای مک دونالد، در اصل متعلق به برادران مک دونالد بود و تنها در چهارچوب یک قرارداد در اختیار وی قرار داشت. روشن بود که اگر او می‌خواست با توسعهٔ فروشگاههای زنجیره‌ای، رویای خود را تحقق بخشد و به سلک

دولتمندان بپیوندد، باید از این قید و بند رها می‌شد. در حقیقت، کراک می‌بایستی با پرداخت مبلغی به برادران مک‌دونالد، قرارداد را لغو می‌کرد و سرقفلیهای همهٔ رستورانهای مک‌دونالد را به خود اختصاص می‌داد. او پس از بحث و گفت و گوی مفصل با مشاوران مالی خود، برای اتخاذ بهترین تدبیر در شیوهٔ مذاکره، تصمیم گرفت که به طور مستقیم با آنها تماس بگیرد. به همین دلیل به دیک مک‌دونالد تلفن کرد و از او قیمت پرسید. دو روز بعد، برادران مک دونالد مبلغ مورد نظر خود را اعلام کردند. این مبلغ چنان زیاد بود که کراک را دچار ضربهٔ روانی کرد. گوشی تلفن را رها کرد و نیمه بی هوش افتاد. آنان برای واگذاری حق امتیاز خود دو میلیون و هفتصدهزار دلار درخواست کرده بودند و ری‌کراک که به تازگی نیز از همسر خود جدا شده بود چنین مبلغ کلانی را در اختیار نداشت. دیک مک دونالد اظهار داشته بود: "هر یک از ما باید پس از کسر مالیات یک میلیون دلار داشته باشیم، زیرا سی سال از عمر خود را بدون وقفه در این راه گذرانده‌ایم و خود را سزاوار دریافت چنین مبلغی می‌دانیم."

چگونه کراک می‌توانست چنین رقم نجومی را فراهم کند؟ صبح روز بعد، جلسه‌ای مشورتی با کارکنان خود تشکیل داد و چند روز بعد هم، جان بریستول، مشاور مالی دانشگاه پرینستون را به خدمت گرفت تا برای جلب حمایت مالی او چاره‌ای بیندیشد. سرانجام بریستول با دریافت وام و حمایتهای مالی همه جانبه توانست مبلغ مورد نیازی راکه با چانه‌زدنها و اقدامات دیگر به حدود چهارده هزار دلار رسانده بود فراهم کند. پیش‌بینی می‌شد که کراک با بودجهٔ خود بتواند بدهی‌اش را تا سال ۱۹۹۱ مستهلک کند. در عین حال، او موفق شد که این مبلغ را تا سال ۱۹۷۲ پرداخت کند. کراک مدت بازپرداخت بدهی خود را با توجه به میزان در آمد خویش، تا سال ۱۹۶۱ در نظر گرفته و با همه خوشبینی، به این موضوع توجه نکرده بود که رستورانهای زنجیره‌ای او، به سرعت توسعه

خواهند یافت و درآمد بیشتری را نصیب او خواهند کرد.

اگر چه ری‌کراک، نخستین قدم بزرگ را در راه توانگری برداشت، اما هنوز با موفقیت نهایی فاصله زیادی داشت. او با موانع حقوقی و اداری زیادی رو به رو بود و ناگزیر بود، با حل و فصل آنها باردیگر ثابت کند که مدیر بزرگی است.

امپراطوری مک دونالد قلمرو وسیعی داشت. در سال ۱۹۷۷، هنگامی‌که کراک تصمیم گرفت خاطرات خود را بنگارد، مک دونالد چهارهزاروصدوهفتادوهفت رستوران در آمریکا و بیست‌ویک رستوران در خارج از کشور داشت. زنجیرهٔ رستورانهای او به سرعت طویل می‌شد، به طوری که فروش او از سه میلیون دلار گذشت.

کراک برای ادارهٔ رستورانهایش دستورالعمل دقیقی را برگزید که وظایف لحظه به لحظهٔ آنها را شرح می‌داد: زمان پخت باید دقیقاً بر طبق استاندارد تعیین شده باشد و به وسیلهٔ دماسنج کنترل شود؛همبرگرها باید توزین شده، و دارای اندازهٔ دقیق و مشخصی باشند، همبرگرهایی که ده دقیقه پس از پخت به فروش نرسند باید دورانداخته شوند؛ رفتار، آرایش مو و لباس کارکنان باید یکنواخت و طبق استاندارد تعیین شده باشد و کارکنان باید با لبخند، به استقبال مشتریان بروند و چشم از آنان برندارند. شیوه‌های متعدد و اغلب هوشمندانه‌ای نیز برای کاهش هزینه‌ها اعمال می‌کرد. برای مثال، نمک، فلفل، و ادویه را بنا به تقاضای مشتریان در اختیارشان قرار می‌دادند.

به محض اینکه، ری‌کراک تمام امتیاز مک دونالد را به خود اختصاص داد، مقرراتی سخت و جدی را حاکم بر مدیران و کارکنان رستورانهایش کرد. این استراتژی، نقش بزرگی را در موفقیت او بازی کرد. توجه او به جزییات امر، باورنکردنی بود. رشته‌ای از امور به ظاهر جزیی و پیش پا افتاده می‌تواند موفقیت یا شکست فرد را در پی داشته باشد. تلاش بی وقفه کراک، حاصل وسوسهٔ سوزان او برای نیل به مقصود بود.

مردان موفقی که شـرح زنـدگی آنـان را در ایـن کـتاب مـی‌آوریم، بـه جزییات امر توجه کافی داشته‌اند. ری‌کراک چنان دقت نظری داشت که او را در رعایت نظافت، بیماری وسواسی به شمار می‌آوردند.

همواره مشتاقم که به دیدن شعبه‌های مک دونالد در نقاط دور و نزدیک بروم، در عین حال، گاهی با مناظری رو بـه رو می‌شوم که به شدت از اشـتیاقم مـی‌کاهد. بـرای مـثال، وقـتی می‌بینم که شب فرا رسیده اما هنوز تابلوی رستورانی خاموش است، یـا زبـاله‌ای در گـوشه‌ای از پـارکینگ انـباشته شـده، خشمگین و برآشفته مـی‌شوم. مـمکن است دیگـران بـه ایـن چیزها اهمیت ندهند، اما چنین بی مبالاتیهایی برای من اهانت به حساب می‌آید.

ری کراک تا پایان زندگی فعال بود و تمام وقت خود را صرف پیداکردن محلهای مناسبی بـرای تـاسیس رسـتورانـهای جـدید کـرد. شـرکت مک دونالد هواپیمایی را خریده بود که ری کراک با آن بر فراز شهرها به پرواز در می‌آمد و به کاوش و جستجو می‌پرداخت، تا نـقاط مـناسبی را بـرای تأسیس رستوران، به خصوص در اطراف کلیساها و مدارس پیدا کند.

دردی که او در ناحیهٔ ران حس می‌کرد، می‌توانست هر کس دیگری را زمین‌گیر کند. اما او از حضور در دفتر کار و رفتن به مسافرتهای پیاپی برای بازرسی رستورانها دست برنداشت. او معتقد بـود کـه درد و رنـج قـابل تحمل‌تر از تنبلی و بطالت است. در روزهای پایان عمرش، شـخصی بـا طعنه گفت: "برای کسی که میلیونها دلار ثروت انباشته است، سخن گفتن در بارهٔ موفقیت دشوار نیست." ری کراک با تندی پاسخ داد: "فرامـوش نکن که من هم مثل دیگران، هر بار فـقط یک جـفت کـفش را مـی‌توانـم بپوشم."

۶

سدهای ذهنی را ویران کنید

وقتی تصویر تازه‌ای از خود در ذهن می‌آورید، خود به خود تصویر کهنه و فرسودهٔ گذشته از صفحه ذهن محو می‌شود، در عین حال همواره افراد، ناخودآگاهانه می‌کوشند تا در برابر چنین تغییری مقاومت ورزند. یکی از متداولترین و زیان‌بخش‌ترین موانع ذهنی که در ژرفای ذهن جا خوش می‌کند، این باور است که پول کثیف و ناپاک است. این طرز فکر معمولاً به طور غیر ارادی و به طرق مختلف در زندگی ما جلوه می‌کند. مردم اغلب بر این باورند که دستیابی به ثروت انبوه، کار شیادان است و تنها سرمایه‌داران بی وجدان و کلاش در پی افزایش مال و دارایی خویشند. در عین حال چنین بیزاری و تنفری از پول، اغلب ریاکارانه است. چرا که همان افرادی که اغنیا را پلید می‌شمرند، پنهانی نسبت به دارندگی آنها حسد می‌ورزند. البته نگرشهای این افراد نیز اندک اندک تغییر می‌یابد، اگر چه برخی تعصبات برای همیشه با آنها می‌ماند.

یکی دیگر از موانعی که در سر راه ثروت قد علم می‌کند، هراس ناشی از برخورد با اصل و نسب خانوادگی است که به طور غیرارادی در ضمیر ناهشیار جای گرفته است. در چنین شرایطی است که فرد باور می‌کند که چون پدر و مادرش تنگدست بوده‌اند، او هم فقیر خواهد ماند. البته همان طور که قبلاً گفته شد، احساس کمبود و سرافکندگی ناشی از فقر، در

برخی از افراد، عامل پیشرفت و تکامل است و این بار دیگر ثابت می‌کند که افراد طبقهٔ پایین جامعه لزوماً محکوم به داشتن یک زندگی بخور و نمیر و فلاکت بار نیستند. کوتاه سخن آنکه، فقر یک پدیدهٔ توارثی نیست، بلکه در بسیاری از موارد ناشی از ذهن بیمار است. در حقیقت اعتقاد ما به تنگدستی، تنها نیرویی است که ما را محدود می‌کند. از سوی دیگر، آگاهی از این حقیقت، قوت قلبی برای تهیدستان است، چرا که وقتی فقر به صورت یک بیماری نگریسته شود، می‌توان با درمان آن از شرش خلاص شد.

به طور کلی ذهن انسان می‌تواند بر تمام موانع و قید و بندها چیره شود. هر کس که این اصل طلایی را درک کند، می‌تواند زندگی حال و آیندهٔ خود را بر حسب آمال و آرزوهایش بسازد و به طور یقین نه تنها چیزی نمی‌تواند در این رهگذر مانع او شود، بلکه تمام مشکلات و موانع در برابرش سر تعظیم فرود می‌آورند. و راه را برای کامیابی او هموار می‌کنند.

مفهوم واقعی پول

این طرز فکر که پول پلید است و مردم با ارتقاء بیش از حد زندگی، از اصل خود فاصله می‌گیرند، جای تأمل و تعمق بسیاری دارد. این باور که هر کسی از ثروت و تحول فراوان بهره‌مند شود، سرمایه‌داری کلاش و ریاکار است، نقطه نظری کاملاً بی اساس و غیر موجه است.

راستی مگر کسی می‌تواند بدون ارائه خدمتی پولدار شود. البته حساب افراد معدودی که یکباره صاحب ارثیه‌ای می‌شوند، جداست. هر پولی که با درستی و صداقت حاصل شود، به پاس خدمتی است که انجام پذیرفته است. بنابراین یک فرد متمول، کسی است که منشأ خدمات فراوانی است و مزد کارش را نیز دریافت می‌کند. این واقعیت را، اغلب افرادی که ظاهراً ثروت انبوه را نمی‌پسندند، فراموش می‌کنند. برای مثال،

هنری فورد میلیونها دلار اندوخت؛ اما متاع بزرگ و ارزشمندی را نیز در اختیار مردم گذاشت.اگرچه وی از تحصیلات رسمی قابل ملاحظه محروم بود و در دوران تحصیل، پیوسته مایهٔ خنده و مضحکهٔ همسالان خود قرار می‌گرفت، اما به یمن خلاقیت، شکیبایی و عزم راسخش موجباتی را فراهم آورد که بشریت بتواند گامی بزرگ به جلو بردارد. آیا در دنیای امروزی تصور زندگی بدون اتومبیل را می‌توانید بکنید. از این گذشته، او با ایجاد هزاران شغل، عده زیادی از هموطنان خود را از بیکاری نجات داد.

ثروت و دارایی فراوان فورد، با خدمت بزرگ او به بشریت، نسبت مستقیم داردو در حقیقت بازتاب سپاس و قدردانی مردمی است که از خدمات او بهره برده‌اند. فورد کاملاً از ارزش واقعی پول آگاه بود و این آگاهی، مطمئن‌ترین راه را برای دستیابی به ثروت به او آموخت. روزی مردی از وی پرسید که اگر تمام ثروت خود را از دست بدهد، چه خواهد کرد. او بی‌درنگ گفت که یکی دیگر از نیازهای اساسی بشر را جستجو کرده و می‌کوشد تا بیش از هر فرد دیگری، ارزان‌ترین و موثرترین خدمت را در آن زمینه عرضه کند و یقین دارد که پس از پنج سال بار دیگر به همین ثروت و تمول دست خواهد یافت. شناخت نیاز اساسی مردم و فراهم کردن آن با خدماتی ارزان‌تر و موثرتر؛ این است شعار اغلب افرادی که به ثروت و تمول فراوان دست یافته‌اند. مردان موفقی که شرح حالشان را در این کتاب میخوانید جملگی این اصل را سرلوحهٔ زندگی خود قرار داده‌اند. برای مثال والت‌دیسنی، با ساختن فیلمهایش، شادی و سرور هزاران کودک را در سراسر جهان فراهم آورد. تام واتسون با نبوغش کامپیوترهای آی‌بی‌ام را روانهٔ بازار کرد و تغییر و تحولی عظیم را در صنعت و تکنولوژی پدید آورد. به راستی، بدون کامپیوتر، زندگی مدرن امروزی چگونه به نظر می‌رسید؟ کنراد هیلتون، با تعیین و تثبیت استانداردهای صنعت هتلداری، آسایش مسافران بی‌شماری را در سراسر جهان تضمین کرد و دولت و شوکت او نتیجهٔ همین خدمت بود.

کسانی که این قهرمانان را به خاطر داشتن ثروت زیاد به باد ریشخند می‌گیرند، باید به خدمات و دستاوردها و اشتغال‌زایی کارشان بیندیشند.

جایگاه یک بازرگان یا پیشه‌ور را در یک جامعه متاعی تعیین می‌کند که در اختیار عموم قرار می‌دهد. تنها یک طرز فکر درست می‌تواند انسان را به ثروت و غنا رهنمون باشد. البته مرحله اجرا مستلزم کار و تلاش فراوان است. روبیک با استفاده از نیروی اندیشه خلاقه خویش، تنها با طرح و تولید یک پازل، وسیلهٔ سرگرمی هزاران نفر را در سراسر جهان به وجود آورد و به پاس خدمتش، ثروت کلانی اندوخت. مبتکر پازل مونوپولی نیز با ابتکار عمل خود، ثروتمند شد.

بسیاری از مردم، معتقدند که پول به خودی خود نه خوب است و نه بد، اما ما باور داریم که پول در دنیای کنونی، کلید طلایی موفقیت است. بی جهت نیست که ثروتمندترین کشورهای جهان، به بالاترین سطح تکنولوژی دست یافته‌اند. هر چه به ثروت فردی افزوده شود. امکان بذل و بخشش و خدمت بیشتری به وجود می‌آید. بنابراین اگر شما هم بر این باورید که پول کثیف و ناپاک است، هر چه زودتر از این اندیشهٔ محدودکننده و کهنه دست بشویید. البته نمی‌توان پول را درمان هر دردی دانست؛ اما باید پذیرفت که موجب رفاه و آسایش بیشتر و از میان بردارندهٔ بسیاری از موانع است.

پول تنها از یک جهت می‌تواند خطرآفرین باشد و آن پذیرفتن اسارت و بندگی آن است. پول همان طور که بهترین خدمتکار است، ارباب خودکامه و مستبدی نیز می‌تواند باشد.

برای دریافت پول و ثروت و در نتیجه، آزادی عمل در زندگی، باید ژرف اندیش باشید، نقاط حساس مقاومت در برابر توانگری را بشناسید و با غلبه بر آن، نگرش خود را نسبت به پول اصلاح کنید. برای غلبه بر این موانع، هشیاری لازم است؛ چرا که موانع اغلب با ظاهری مبدل و ترفندهایی گوناگون ظاهر می‌شوند تا شما حضورشان را در نیابید. نقطه

نظرهای خود را نسبت به پول تجزیه و تحلیل کنید و پیوسته به این اصل طلایی توجه داشته باشید: **دلیل معقول و معتبری برای اینکه شما نتوانید ثروتمند شوید، وجود ندارد.**

تجسم ثروت

یک ضرب‌المثل معروف می‌گوید: یک تصویر، ارزش هزار کلمه را دارد. ما بیش از این، دربارهٔ برنامه‌ریزی ذهن ناهشیار و استفاده از تلقین شفاهی، برای ایجاد تصویری روشن و مناسب در ذهن، سخن گفته‌ایم. اگرچه این تلقینات همیشه موثرند و با شرایط ذهنی غالب مردم سازگاری دارند، اما برخی از افراد مایلند تجسمات سنجیده و کنترل شده‌ای را به آن اضافه کنند. تجسم خلاق، در اینگونه موارد، چون ابزاری شگفت به ما کمک می‌کند. به طور کلی تصاویر ذهنی، در روند اندیشهٔ ما نقش بـه‌سزایی دارد. در حقیقت، بخشی زیادی از اقدامات روزانه را با خیالپردازی می‌گذرانیم؛ با قوهٔ تخیل، خاطرات گذشته را زنده می‌کنیم و آرزوهای آیندهٔ خود را به تصویر می‌کشیم. تصورات ما، اعم از اینکه آگاهانه باشند یا غیر ارادی، به شدت بر ذهن ناهشیار ما تاثیر می‌گذارند و بدون اینکه خود بر آنها هشیاری داشته باشیم، طرح جزء جزء رویدادهای زندگی آتی ما را می‌ریزند. بنابراین، اگر گرایش یا اعتقاداتی مثبت در بارهٔ زندگی خود داشته باشیم، "برنامه‌ریزی برای توانگری" را در ذهن ناهشیار خود ذخیره می‌کنیم و در نتیجه می‌توانیم همهٔ خواسته‌هایمان را از این خزانهٔ بیکران طلب کنیم. متأسفانه تصاویر ذهنی ما، اغلب تحت فرمان ما نیستند؛ خاطرات تیره و تار روزهای بدبیاری و شکست، بر رویاهایی که برای آینده خویش طرح ریزی می‌کنیم، غالب می‌شوند و در نتیجه به طور ناخودآگاه به "برنامه‌ریزی برای تنگدستی" می‌انجامند. برای اینکه تصورات خود را به مسیری درست هدایت کنید، می‌بایستی همه روزه اوقاتی را به تجسم خلاق، یا به قولی دیگر، خواب و خیال

علمی اختصاص دهید. وقتی به استراحت می‌پردازید، پرندهٔ فکر را آزادانه به پرواز درآورید، و هیچ محدودیتی را برای سیر و سفرش نپذیرید. ذهن خود را از تصورات مثبت سرشار کنید، چنانکه گویی همهٔ آنچه را که در طلبش هستید، از پیش تحقق یافته‌اند. برنامه‌ریزی ذهن ناهشیار، به خلاف ذهن هشیار، تابع قواعد آنی و زودگذر نیست.

در فرهنگ لغت ذهن ناهشیار، زمان مفهومی ندارد. در حقیقت، زمان از لوازم عالم هشیاری است، که در عین حال می‌توان رویدادهای ذهن ناهشیار را با آن سنجید. با این توصیف در قلمرو ذهن ناهشیار، گذشته و یا آینده‌ای وجود ندارد، گوئی تا ابد ساکن اینجا و اکنون هستم. تجارب ناگوار دوران کودکی، چنان ذهن ما را پر کرده‌اند که حتی پس از پی بردن به ناصواب بودنشان، به آسانی نمی‌توانیم از چنگشان بگریزیم، زیرا همان طور که پیش از این گفته شد. ذهن ناهشیار برای یک تجربهٔ خیالی و یک حقیقت محض تفاوتی قایل نیست.

ذهن خود را از اندیشهٔ ثروت سرشار کنید

ذهن ناهشیار را می‌توان به مزرعهٔ وسیع و حاصلخیزی تشبیه کرد که هر چه در آن کشت شود، ثمر می‌دهد. برخی از صاحب نظران، این قانون حیات را که تعبیر و تفسیری را به دنبال دارد "اصل مقابله به مثل" نامیده‌اند. این اصل همان رابطه‌ای را با دنیای درون دارد که اصل علت و معلول با جهان بیرون دارد. به مفهوم دیگر، اعمال مشابه واکنشهای مشابهی را باعث می‌شوند. در زندگی و همچنین در دنیای درون، افکار و ایده‌ها را می‌توان علتها و حقایق و رویدادها را معلولها دانست. به همین دلیل، هر اندیشه‌ای که به ذهن شما خطور کند، می‌کوشد تا به شکلی در زندگی شما تبلور یابد.

زندگی شما، جلوه‌گاه افکار شماست

اگر همواره نگران اوضاع و احوال مالی خود باشید و بر این امر پافشاری کنید که نمی‌توانید نان بخور و نمیری را هم فراهم کنید، ورشکسته خواهید شد. در حقیقت با به کار بردن تکنیک منفی تجسم خلاق تمام شرایط تحقق تنگدستی را فراهم می‌کنید. البته ما مهر تایید بر بی‌احتیاطی نمی‌زنیم. اما بر این باوریم که بین جسارت و بی پروایی با مآل اندیشی و خوش‌بینی مویی فاصله است. ما طرفدار این خط مشی هم نیستیم که چون کبک سر در برف فرو بریم و نسبت به اطراف خود بی اعتنا باشیم. مسائل و موانع در همه جا هست، با وجود این هزاران نفر از جمله قهرمانان این کتاب که به توانگری و دولت دست یافته‌اند، هرگز نگذاشته‌اند که ناملایمات بر آنها غلبه کند. تصورات خلاق ذهنی آنان، مانع شده است که در برابر موانع، دمی از حرکت باز ایستند. آنها عنان زندگی خویش را به رویاها و اشتیاق سوزان خود سپرده‌اند و به جای اندیشیدن به مسائل و موانع، ابزار مناسب برای غلبه بر مشکلات را جسته‌اند. بسیاری از مردم، در تصور موانع و مشکلات، توانایی بیشتری دارند و در نتیجه با تمرکز در احساسات منفی خود و دنیای خود، به طور ناخودآگاه زندگی ناکامی را برای خود تدارک می‌بینند. اگر چه اندیشه و تصورات، قابل رویت نیستند؛ اما همانند کتابی که هم اکنون در دست دارید و صندلی یا مبلی که بر روی آن نشسته‌اید، واقعیت دارند. از افسانه، سحر و جادو سخن نمی‌گوئیم و بر آن نیستیم که یک نظریهٔ خشک و غیرملموس را به شما عرضه کنیم؛ بلکه صرفاً می‌خواهیم بر این واقعیت تاکید داشته باشیم که جهان را، نیروی عظیم تجسم و اندیشه اداره می‌کند. بنابراین ضرورت دارد که ذهن خود را از ثروت و نعمت و فراوانی لبریز کنید. هر اندیشه‌ای که از این اصل جادویی پیروی کند، جاذبه‌ای دارد که می‌تواند با آن همهٔ تسهیلات را به سوی خود کشاند.

به بیانی دیگر، امواج فکری منفی، رویدادهای منفی و امواج فکری مثبت، وقایع مثبت را به وجود می‌آورد.

در تعقیب رویاها، تا مرز توانگری

رویاها و تصوراتی که در طول روز از ذهن ما می‌گذرد، اغلب توسط افراد به ظاهر واقع‌بین مورد ریشخند قرار می‌گیرد. اینگونه افراد در اوج آمال و آرزوهای خود، تنها چشم به راهند که دست تقدیر سرنوشتشان را تدارک ببیند. آنها همواره آیهٔ یأس می‌خوانند، به ثروت و تمول انگ بدنامی می‌زنند و آن را فریبنده و ناپاک می‌نامند. این افراد منفعل و ناکام، از این حقیقت بی خبرند که خیال‌پردازان دو گونه‌اند: افرادی که حتی یک قدم برای تحقق رویاهای خویش برنمی‌دارند و خیال‌پردازان واقع‌بینی که به نیروی خلاق ذهن ناهشیار خود متکی‌اند. نقاشان هنرمند، پیش از آنکه اثر بدیعی را بیافرینند، آن را بر پردهٔ ذهن خویش ترسیم کرده‌اند. سیاستمداران، با برنامه‌هایی که در ذهن خود طرح می‌کنند، جامعه‌ای را تغییر می‌دهند. مردان موفق این کتاب نیز پیش از هر چیز، ثروت، دولت و کامروایی را با چشم دل دیده‌اند و آنگاه آن را با احساس و عمل پرورانده و به آن عینیت بخشیده‌اند.

متأسفانه بسیاری از سیستم‌های آموزشی، تنها به بخش معقول و کاملاً منطقی اندیشه "ذهن هشیار" بها می‌دهند و از توجه به بخش شهودی آن "ذهن ناهشیار" غفلت می‌ورزند. به بیانی دیگر، بخش سمت چپ مغز، همیشه در مرتبهٔ دوم اهمیت قرار می‌گیرد. در حالی که هیچ عظمتی بدون یک رویای عظیم متجلی نشده است. رویاها، بازتاب ذهنیات ماست. پرتوی است که از عمق وجودمان برمی‌خیزد و پیرامون ما را روشن می‌کند. هر چه تصاویر ذهنی غنی‌تر باشند، قوهٔ تخیل مجال بیشتری پیدا می‌کند تا با کاوش، مسیر دستیابی به اهداف و آرزوها را هموار کند. یک رویا هر قدر که غیر عملی به نظر آید، اغلب ساده‌تر از آنچه تصور می‌شود، تحقق می‌یابد.

آزمایشگاه ذهن

بازرگانان، هنرمندان و دانشمندان برای پرورش نیروی تخیل خود، از تکنیک بسیار ساده‌ای استفاده می‌کنند، همان طور که عکس را در تاریکخانه ظاهر می‌کنند، شما نیز برای پرورش رویاهای خود، شرایط مشابهی را فراهم کنید. برای این کار، در یک اتاق تاریک و آرام، راحت بنشینید و یا دراز بکشید. بگذارید سیل تجسم و تصور، به تدریج پهنه ضمیر ناهشیارتان را سیراب کند.

تاریکی و سکوت، برای رشد تصورات و رویاها ضرورت دارد. در چنین شرایطی، ارتباط مستقیمی بین شما و ضمیر ناهشیارتان برقرار می‌شود. با این تصور کاذب که تمایلات شما دور از دسترسند، مانع از ورود تصورات بزرگ و غنی به ذهن خود نشوید. با این تکنیک، با من برتر خویش تماس بگیرید تا با استفاده از ناب‌ترین اندیشه، سهل‌ترین راه حل معضلات زندگی را بیابید.

ذهن ناهشیار، وسیله‌ای مطمئن در راه توانگری

نیروی ضمیر ناهشیار را تنها می‌توان با خرد نهفته در آن سنجید. ضمیر ناهشیار سیستم کتب و بایگانی کاملی را در اختیار دارد، که تمام حالات، حرکات و گفتار ما را از نخستین سالهای زندگی در آن ثبت و ضبط می‌کند؛ به علاوه، به خلاف ذهن هشیار در تمام بیست و چهار ساعت، یک دم از کار باز نمی‌ایستد. میلیونها اندیشه، خاطره، رویا در این سیستم ذخیره شده‌اند. در حقیقت ضمیر ناهشیار را می‌توان معدنی از طلا به شمار آورد. با وجود این ما از چنین گنجینهٔ گرانبهایی غافلیم، و اگرچه استفاده از آن کار آسانی است، جسارت بهره‌برداری از آن را نداریم. ذهن ناهشیار، گنجینهٔ هزاران اندیشه‌ای است که می‌تواند به سرعت شما را به دولت و تمول رهنمون باشد، کافی است که چگونگی

بهره‌برداری از آن را بیاموزید.

راستی چگونه می‌توان با ذهـن نـاهشیار، رابـطه بـرقرار کـرد و از آن خواست تا آرزوهایمان را بـرآورد؟ بـرای ارتـباط بـاذهن شـهودی، بـاید اهداف و آرزوها را در عباراتی تاکیدی بگنجانید و با استفاده از تکنیک تلقین به نفس، آنها را تکرار کنید. توجه داشته باشید کـه هـنگام تـدوین عبارات تاکیدی، خواسته‌هایتان از عمق وجودتان برخیزد و واقعاً مشتاق آنها باشید. تقاضاهای روشن‌تر، زودتر تحقق می‌یابند.

همان طور که پیش از این اشاره شده، بـهترین زمـان بـرای بـرقراری ارتباط با ذهن ناهشیار، شب و آن هم درست پیش از خوابیدن است. در چنین شرایطی، تن و روان، از پیش در آرامشی ژرف فرو رفته، پذیراترند و به طور یقین پاسخ صحیح را در اختیار خواهند گذاشت. نکتهٔ جالب دیگر در این زمینه این است که خـرد شـهودی مـی‌توانـد بـا افکـار مسـتقیم و تصادفی نیز تغذیه شود. اگر کمی به جستجو بپردازید گوشه‌هایی از این اصل را، در زندگی خود و شرح حال مردان موفق مشاهده خواهید کرد. برای مثال، استیون اسپیلبرگ، زمانی فیلمنامه‌ای را در ذهن داشت و تنها به یک تهیه کننده نیاز داشت که طرح او را در عالم سینما پیاده کند. روزی به هنگام قدم زدن در ساحل دریا به طور تصادفی با مرد ثروتمندی آشنا شد که آماده بود برای سـاختن فـیلم در سـناریوهای فـیلمسازان جـوان، سرمایه‌گذاری کند. به طور معمول کمتر کسی حـاضر مـی‌شود سـرمایهٔ خود را در اجرای طرحهای جوانان بی‌تجربه به کار انـدازد. بـا پـول ایـن سرمایه‌گذار، که اسپیلبرگ ابداً او را نمی‌شناخت، توانست فیلم Amblin را که در فستیوال ونیز دیپلم افتخار گرفت و توجه بسیاری از صاحبنظران را به سوی تهیه کنندهٔ جوانش جلب کرد، جلوی دوربین ببرد. آری، ذهن ناهشیار با چنین شگردهایی وارد میدان عمل می‌شود. برای مثال، شما نـاگـهان بـا کسـی رو بـه‌رو مـی‌شوید کـه در راه رسـیدن بـه اهـدافتان، مناسب‌ترین فرد است، یا به طور اتفاقی مقاله‌ای را در روزنامه، یا کتابی

می‌خوانید یا برنامه‌ای را در تلویزیون مشاهده می‌کنید که پاسخی قطعی و روشن به معماها و مسائل شما می‌دهد.

افرادی که از اصول و قواعد ذهن و روح بی اطلاعند، معمولاً چنین رویدادهایی را به شانس و تقدیر نسبت می‌دهند. اما در شرایطی که قانون علت و معلولی، بر دنیای درون و جهان بیرون حاکم است، نباید رویدادها را به شانس نسبت داد؟ خوش‌اقبالی و بدشانسی، در حقیقت پیامدهای غیر منتظرهٔ واغلب به ثمر نرسیدهٔ افکار و تجربیات ماست. هر کس ذهن ناهشیار خود را به افکار مثبت، موفقیت، تمول و ثروت بیامیزد و بی امان برای تحقق آرمانهای خود بکوشد، بی تردید به اهداف خود دست خواهد یافت. به بیانی دیگر، ما خود بدبیاریها و خوش‌اقبالیهای خویش را می‌آفرینیم. به همین دلیل، تردیدی نیست که کسانی که اصول ذهن و موفقیت را می‌شناسند و آن را به کار می‌بندند، می‌توانند سرنوشت خود را به دلخواه خود رقم بزنند. اگر شما نیز از همین لحظه، از این اصل طلایی پیروی کنید، به زودی در خواهید یافت که در مسیر موفقیت و تمول تنها نیستید. بلکه ذهن ناهشیارتان، اعضای خانواده، دوستان و حتی افراد بیگانه را جذب می‌کند تا در به ثمر رساندن آرزوها و رسیدن به اهدافتان، حمایتتان کنند. برای اثبات این اصل، مثالی می‌آوریم. آنچه استیون اسپیلبرگ را در تهیهٔ فیلم دوئل یاری کرد، تحقیقات یا تفکر و تفحص فراوان نبود، بلکه صرفاً یک اتفاق ساده بود. منشی او روزی داستان کوتاهی را در یک روزنامه به او نشان داد. اسپیلبرگ با خواندن این داستان به وجد آمد؛ زیرا فیلمنامه‌ای را که مدتها آرزویش را داشت، یافته بود. چه بسا او بدون عمل منشی، هرگز به تهیهٔ چنین سناریوی پرهیجانی نمی‌پرداخت. در حقیقت، خرد شهودی به یاری او شتافت و رویداد مناسبی را برایش تدارک دید.

تردیدی وجود ندارد که زندگی توانگران و افراد موفق، لبریز از چنین رویدادهای خوش یمن و غیر منتظره است. نه تنها ایشان دست به هر چه

بزنند گویی آن را به طلا تبدیل می‌کنند، بلکه با افرادی رو به رو می‌شوند که آنها را در رفتن به سوی هدفی که در پیش گرفته‌اند، یاری می‌کنند. شما نیز می‌توانید با استفاده از ذهن ناهشیار خود با، چنین رخدادهایی رو به رو شوید. این اصل طلایی، فرصتهایی را پیش روی شما می‌نهد تا در آن فرصتها با تصاویری که از خود در ذهن دارید، به سوی موفقیت، ثروت و تنعم گام بردارید.

۷

تصمیم درست

همان طور که در فصل پیش مشاهده کردید، هنری فوری به یمن ایمان و تعهد تزلزل ناپذیر خود توانست موانعی را که بر سر راهش به سوی موفقیت و شهرت قد علم کرده بودند از میان بردارد. یکی از رموز موفقیت، ایمان است. ناپلئون هیل در کتاب "بیندیشید و ثروتمند شوید"، از تحقیقاتی که آندروکارنگی[1] در مورد زندگی هزاران فرد موفق و دولتمند به عمل آورده، نتیجه می‌گیرد که مهمترین رمز موفقیت، ایمان است:

به یقین ذهن آدمی آنچه را که باور کند، به منصهٔ ظهور در خواهد آورد. بنابراین ضرورت دارد که به خود و آنچه ا نجام می‌دهید ایمان داشته باشید.

افراد موفق به رویاهای خود ایمان دارند. از نظر آنان ناممکن وجود ندارد. اگر چه شما هم به احتمال زیاد منکر تاثیر شگرف ایمان در راه رسیدن به اهداف نیستید، اما چگونه در می‌یابید که ایمان خود را در جهت یک فکر و نظر خوب هدایت کرده، از ارتکاب اشتباهات فاحش دوری جسته‌اید. در شرایطی که بازرگانان کهنه کار نیز گاهی اشتباهاتی را

۱- Andrew Carnegie پیشرو صنعت فولادسازی آمریکا که کارهای عام‌المنفعه زیادی برای مردم آن کشور انجام داده است.

مرتکب می‌شوند که به سادگی جبران نمی‌شوند، طبیعی است که خطای افراد نرپا و تازه کار احتمال بیشتری دارد. چگونه راه جدا کردن سبوس را از گندم پیدا خواهید کرد؟ چگونه می‌توانید تفاوت ممکن و ناممکن را بیابید و تصمیم بگیرید؟ چگونه می‌توانید نظر، برنامه، یا کاری را بجویید که کاملاً به آن اعتقاد پیدا کنید؟ به بیانی دیگر، برای اینکه اشتباه یا خطایی را مرتکب نشوید و یا دست کم میزان خط یا اشتباه آن را کاهش دهید، چه ملاک معقول و موجهی را در نظر خواهید گرفت؟ ما همواره در شرایطی که باید در آن تصمیم بگیریم، قرار می‌گیریم. این تصمیمات ممکن است مربوط به انتخاب شغل، حمایت از یک طرح، یا سرمایه‌گذاری در آن باشد. کسی که ثروت و دولت می‌خواهد، باید بتواند تا آنجا که ممکن است تصمیمات درستی بگیرد. آیا روش مطمئنی برای پرورش توانایی در تصمیم‌گیری معقول وجود دارد؟ آری وجود دارد! این توانایی به شما یاری می‌کند تا باورهای خود را کشف و اهداف خود را با تکیه بر آنها انتخاب کنید.

آنچه کاملاً بدیهی به نظر می‌رسد، به ندرت موجب ثروت و تنعم می‌شود. اگر غیر از این بود، همه دولتمند می‌شدند؛ در حالی که افراد زیادی در ذلت و فقر به سرمی‌برند و به سختی نام بخور و نمیر خود را فراهم می‌کنند؛ کسان دیگری کمر همت می‌بندند و با هر چه در اختیار دارند، به سوی توانگری و تنعم گام برمی‌دارند. مردان موفق، این توانایی را دارند که حتی در شرایطی که همه چیز ناممکن به نظر می‌رسد، امکانات را دریابند. نگاه تیز بین این گونه آدمها از موانع می‌گذرد و ابزار و امکاناتی را که لازمهٔ پیروزی آنان است، تشخیص می‌دهد. موفقیت در کسب و کار، چون راه رفتن بر روی طنابی است که بندبازان ماهر بر روی آن قدم می‌زنند. یک حرکت نابه‌جا، اگر به هلاکت منجر نشود، دست کم صدمات بزرگی را به همراه خواهد داشت. بنابر این آگاهی بر چگونگی تصمیم‌گیری درست و مناسب ضرورت دارد. به بیانی دیگر، باید بدانیم

که به هر پیشنهادی در چه زمانی پاسخ مثبت و در چه زمانی پاسخ منفی بدهیم تا از ایجاد هر گونه ارتباط مشکوک، که ممکن است برای ما گران تمام شود، بپرهیزیم.

بیشتر دولتمندان بر این باورند که توانایی در تصمیم‌گیری صحیح، ذاتی نیست، بلکه اکتسابی است. به عبارت دیگر، هر کسی، وقت و انرژی از خود مایه گذارد، می‌تواند این توانایی را در خویش بپروراند. در این فصل، توانایی تصمیم‌گیری موثر و صحیح را به تفصیل خواهید آموخت. یادگیری این فن مهم و اساسی، ساده‌تر از آن است که تصورش را می‌کنید. هر چه توانایی و ظرفیت شما برای دیدن امکانات بیشتر باشد و هر چه تصمیمات درست بیشتری بگیرید، مردم شما را فردی غیرعادی‌تر قلمداد خواهند کرد.

بیشتر مردم بخاطر اندرزهای حکیمانهٔ این و آن، بسیاری از فرصتهایی را که به آنان روی آورده است، نادیده می‌گیرند. هر زمان که با جسارت در مسیر موفقیت گام برمی‌دارید، بکوشید تا پند و اندرز ریز و درشت این منادیان عقل سلیم را نادیده انگارید. اعتراضات اطرافیان و افراد صاحبنظر، همواره در ظاهر تجزیه و تحلیل شده، معقول و منطقی به نظر می‌رسد. در اینجاست که باید قضاوت را به حس ششم خود واگذارید، تا سره را از ناسره تشخیص دهد.

با پرورش حس شهودی، می‌توانید عقاید معقول و منطقی دیگران را به اصطلاح حلاجی کنید و صلاح و مصلحت خود را بیابید. به علاوه، یکی از رموز موفقیت، تشخیص ممکن از ناممکن و در حقیقت شناخت رگه‌های طلا در میان سنگها و صخره‌هاست. البته، ساده لوحانه است که ادعا کنیم هر چیزی در زیر آسمان کبود، عملی است. بعضی طرحها نه تنها وقت و انرژی زیادی لازم دارند، بلکه ماندگار و پایدار هم نیستند. با وجود این، ممکنها همواره از ناممکن‌ها بیشترند. بیشتر اختراعات پیش از عینیت یافتن، ناممکن خوانده شده‌اند. آیا می‌دانستید که وقتی برادران

رایت در حال اختراع هواپیما بودند، بررسیهای علمی نشان می‌داد که هر چیزی که از هوا سنگین‌تر باشد، نمی‌تواند به پرواز درآید. در این راستا باید از هوندا هم یاد کرد.

وقتی در آستانهٔ ساختن موتورسیکلت بودم، پیشگویان بخت و تقدیر که برخی از آنها بهترین دوستانم بودند نزد من آمدند و مرا نسبت به عاقبت غم‌انگیز کارم هشدار دادند. آنها گفتند که تعمیر ماشین با صرفه‌تر است و کافی است که با راه‌اندازی یک گاراژ، پول کلانی به جیب بزنم؛ اما من به جای اینکه تحت تاثیر نصایح دلسوزانهٔ آنان کارم را به تعویق اندازم، در کنار آزمایشگاه تحقیقاتی خود (شرکت موتورسازی هوندا) را پایه‌گذاری کردم. نتیجه این شد که در حال حاضر، تولیدات این شرکت بازارهای جهان را فراگرفته است.

هوندا از جمله کسانی است که در عین خوشبینی توانست در شرایطی که دیگران از دیدن فرصتها عاجز بودند، فرصتها را ببیند و لمس کند و به رغم مخالفت اطرافیان، به نبردی جسورانه با زندگی برخیزد.

خانوادهٔ ما بسیار فقیر و تنگدست بود. تنها سرمایهٔ ما یک میلیون ین بود، اما با جدیت کار می‌کردیم؛ زیرا مخاطره‌آمیز بودن کار خود را می‌دانستیم، جنگ، صنعت کشور را از میان برده بود. اغتشاش فکری همه جا غالب بود. در چنین شرایطی بود که ما امید داشتیم یک قطب صنعتی را راه بیندازیم. در شرایطی که مردم تهیدست، حتی از عهدهٔ خرید بنزین برنمی‌آمدند، با تولید و فروش موتورسیکلت، دست به قمار بزرگی در زندگی زدیم. امیدوار بودیم که پس از بهبود اقتصاد کشور، مردم به خرید اتومبیل روی خواهند آورد. در حقیقت، در بدترین شرایط، خوشبینانه‌ترین وضعیت را برای اوضاع اقتصادی کشور پیش‌بینی و در جهت آن حرکت کردیم.

این نمونهٔ بارزی از حاکمیت ذهن مثبت بر اوضاع و شرایط است. افرادی که نگرش ذهنی مثبتی دارند، همواره بر این باورند که اوضاع و احوال آن طور هم که بد به نظر می‌رسد، بد نیست و سرانجام چنین کسانی، نتیجه‌ای بهتر از آنچه تصور می‌شد، خواهد بود.

در سالهای جنگ جهانی دوم، فردی به نام ادوین لند[1] داشت از دختر کوچک خود عکس می‌گرفت که ناگهان دخترک پرسید: "چرا برای دیدن هر عکس، باید این همه انتظار کشید." این سؤال ساده‌لوحانه و حتی غیرمعقول دختر، توجه پدر را برانگیخت. آقای لند که به عکاسی علاقهٔ فراوانی داشت و تحقیقاتی نیز در این زمینه داشت با سوال سادهٔ دخترش، به فکر فرو رفت. او چنین می‌اندیشید؛ هر کس یک دست کت و شلوار، یک اتومبیل و یا هر چیز دیگری را بخرد، بی درنگ می‌تواند از آن استفاده کند، چرا باید عکسبرداری از این قاعده مستثنی باشد؟ چرا باید روزها و هفته‌ها به انتظار ظهور فیلم و چاپ عکس نشست؟ آیا امکان دارد که به جای بردن فیلم عکسبرداری شده به لابراتوار عکاسی و صرف ساعتها وقت، آنها را در فضایی بسته، در چند ثانیه ظاهر کرد؟

دوستان این دانشمند جوان، چنین کاری را ناممکن خواندند. شش ماه پس از سؤال زیرکانهٔ دخترک، این معما به طور نظری حل شد و در بیست و ششم نوامبر ۱۹۴۸، اولین دوربین پولاروید شصت ثانیه‌ای، در شهر بوستون وارد بازار شد. مردم برای خرید آن در برابر فروشگاهها جمع می‌شدند و همین که فروشگاهها باز می‌شدند به داخل حمله می‌کردند. بارقهٔ آنی فکر یک کودک موجب اختراع دوربین پولاروید شد. ذهن پاک و بی آلایش کودکان که هنوز غبار تعصبات و باورهای کلیشه‌ای آن را در برنگرفته، همه چیز را صاف و شفاف می‌بینند. از این رو، در شرایطی که افراد بالغ چیزی را ناممکن می‌شمرند، آنان درخشش امکانات و فرصتها

---

1 - Edwin Land

را با ذهن پاک و با طراوتشان می‌بینند. در زمانهای گذشته، نبوغ را بازگشتی به دوران کودکی تلقی می‌کردند.

در حقیقت، تعصب در ذهن نوابغ جهان، جایی ندارد و به همین دلیل ذهنشان مستعد خلاقیت و نوآوری است و برای درخشیدن تنها به کار و تلاش پی‌گیر نیاز دارند. از سوی دیگر، موشکافی بیش از حد و خرده‌گیری مفرط، ذهن انسان را به رکورد و سکون می‌کشاند. معروف است که مطالعات تحلیلی را پایانی نیست. مردان موفقی که شرح حالشان را در این کتاب می‌خوانید، اغلب تحصیلات رسمی نداشته‌اند. چه بسا اگر آنان ذهن خود را به نظریه‌های علمی معطوف می‌کردند، بی محابا تن به ماجرا نمی‌سپردند.

رمز موفقیت، اندیشیدن به ممکنهاست و نه ناممکنها

این اصل نه تنها در مورد اختراعات و اقدامات بزرگ بلکه در مجاهدتهای کوچک نیز صادق و کارساز است. تاکنون بارها با کسانی رو به رو شده‌اید که در برابر طرحهای به اصطلاح غیرممکن شما ابرو درهم کشیده‌اند. چه بسا بارها چیزی را ناممکن دانسته‌اید، یا کاری را مشکل پنداشته‌اید، اما خلاف آن ثابت شده است. ما اغلب با دلایل به اصطلاح معقول رویاهایمان را عملی نمی‌دانیم، در صورتی که چنین استدلالهایی ناشی از ضعف اعتماد به نفس و تصویر در هم و تیره‌ای است که از خود در ذهن داریم. قدر مسلم این است که هر قدر چنین تصویری روشن‌تر باشد، احتمال اینکه با طیف وسیعی از فرصتها و امکانات روبه‌رو شویم، بیشتر است.

ذکر این نکته ضرورت دارد که بسیاری از طرحها و نقطه نظرها، نه ممکن هستند و نه ناممکن، بلکه در جایی بین این دو قرار دارند. در حقیقت موفقیت این طرحها، به میزان کیفیت نیرویی بستگی دارد که برای اجرای آنها به کار می‌بریم. فردی که عزت نفس دارد، ذخایر نامحدود

ضمیر خویش را می‌شناسد و می‌تواند عشق، ثروت و خلاقیت را از درون آن بجوید. چنین فردی به سهولت می‌تواند ذهن خود را متوجه جنبه مثبت هر چیز کرده، همه چیز را در جهت مصالح خود پیش ببرد.

برای این که تصویری روشن از ممکن‌ها را پیش رو داشته باشید، تصویر بزرگتری از خود را بر پردهٔ ذهن بتابانید.

کسانی که برای اجرای طرحها و برنامه‌های خود تردید می‌کنند، در حقیقت تمام مشکلاتی را که ممکن می‌پندارند، همواره مورد نظر قرار می‌دهند و در نتیجه اهرمهایی را که در اختیار دارند و می‌توانند با آنها به جنگ مشکلات بروند، فراموش می‌کنند.

دیدگاه چنین افرادی فلج کننده و آمیخته با اضطراب است. بنابر این، برای اتخاذ یک دیدگاه مناسب، به جای توجه مفرط به موانع احتمالی، در جستجوی دلایلی باشید که به شما امکان می‌دهد تا دروازه‌های موفقیت را به روی خویش بگشایید. بدون تردید سبک و سنگین کردن مشکلات و تسهیلات، پیش از انجام هر کار، ضرورت دارد؛ اما اغلب مشاهده می‌شود که برخی از افراد، ده دلیل مساعد برای موفقیت یک طرح را نادیده می‌گیرند و تنها با یک دلیل منفی دلسرد شده، میدان عمل را خالی می‌کنند. علت این امر بسیار ساده است: **برنامه‌ریزی ذهن بیشتر انسانها منفی است.** طبق اصل جاذبه، ذهنی که برنامه‌ریزی منفی داشته باشد، زمینهٔ مساعدی برای پذیرش آرا و باورهای مثبت ندارد. کوچکترین مانع، به سهولت می‌تواند در چنین ذهنیتی آشیانه کند. هم اکنون که مشغول مطالعهٔ این کتاب هستید، هزاران هزار نفر، تنها به این خاطر که یک نقطه نظر منفی، قدرت داوری صحیح را از آنان سلب کرده، دست رد به سینه بسیاری از برنامه‌ها، نقطه‌نظرها و رویاهای درخشان خویش می‌زنند.

البته این ضرورت را که پیش از گرفتن یک تصمیم در باره قبول یا رد

یک حرفه، انجام یک معاملهٔ بازرگانی و جز اینها، همه جوانب را باید سنجید و تجزیه و تحلیل کرد، نفی نمی‌کنیم؛ اما فراموش نکنید که پیش‌بینی کامل سرانجام کارها عملی نیست. با جرح و تعدیلهای مفصل و کامل هم نمی‌توان ابعاد ناشناختهٔ یک هدف را به طور کامل شناخت؛ چرا که هر یک از عوامل اجرای یک طرح، تابع رویدادهایی غیرقابل پیش‌بینی است و در نتیجه می‌تواند تغییر کند.

براساس مطالعات روانشناسی، مردم از ورود به قلمروی ناشناخته هراس دارند و هر گونه تغییری را تهدیدی علیه موجودیت خویش تلقی می‌کنند، یا دست کم آن را دلیلی برای ترس و اضطراب خویش می‌شمرند. همان طور که پیش از این اشاره شد، آگاهی از حقایق، پیش از گرفتن تصمیم امری ضروری است. در عین حال، نباید با تمرکز در حقایق، از بهره‌وری حس ششم خود غافل شویم. ما چگونگی تفسیر حقایق را باید بیاموزیم؛ زیرا محاسبات به خودی خود نتیجه‌ای را در بر ندارند. در حقیقت، این ماییم که باید از اعداد و ارقام به دست آمده، نتیجهٔ مورد نظر خود را به دست آوریم.

امروز و فردا نکنید

سستی در کارها ضعفی اساسی است که روند پیشرفت بسیاری را به تباهی کشانده است. تردیدی نیست که وقت، عامل اساسی برای اجرای هر طرح است. چه بسا نقطه‌نظری در زمان خاصی، راه به جایی نبرد؛ اما پس از ششماه یا یکسال نافذ و معتبر شناخته شود. اگر یک ارتباط تلفنی، با بی‌مهری روبه رو شود به معنی آن نیست که همیشه همان طور خواهد ماند. به هر حال، بهترین تصمیم، آن است که بدون فوت وقت گرفته شود. افراد موفق ثابت کرده‌اند که سرعت فوق‌العاده در تصمیم‌گیری، حتی در مواردی که پای پول و سرمایه کافی در میان بوده است، به موفقیت آنها انجامیده است، بدون شک سرمایهٔ کلانی که در اختیار دولتمندان است،

به آنها جسارت می‌بخشد که در تصمیم‌گیریهای خود این دست و آن دست نکنند، اما این را هم نباید فراموش کرد که آنان هدف خود را در منتهای تهیدستی تعیین کرده‌اند و مسلماً تصمیمات سریع و به موقع، عامل مهمی در تغییر سرنوشتشان بوده است.

کنراد هیلتون از جملهٔ افرادی است که بخش قابل توجهی از موفقیت خود را مرهون سرعت در تصمیم‌گیری می‌داند. او در جوانی، به طور مبهم به فکر تأسیس یک بانک افتاد. یکی از دوستانش در تکزاس، به او توصیه کرد که پیش از گشودن بانک، جوانب آن را از هر حیث بررسی کند، به همین دلیل، هیلتون به سانفرانسیسکو رفت و بر حسب تصادف در هتلی اقامت کرد که زمانی در اندیشهٔ خرید آن بود. سالها بعد خبرنگاری از مجلهٔ "بازرگانی کشور[1]" از او پرسید: "شما مسلماً برای خرید این هتل دفاتر آن را جزء به جزء بررسی کرده، عایدات آن را سنجیده و دریافته بودید که معاملهٔ خوبی است، این طور نیست؟" هیلتون در پاسخ گفت:

> *"خیر، در آغاز فقط دریافتم که خرید این هتل از تأسیس یک بانک به صرفه‌تر است و در کمتر از بیست و چهار ساعت به این نتیجه رسیدم که این همان کاری است که سالها به دنبالش بوده‌ام. احساس می‌کردم که این کار زندگی من است. وقتی یقین پیدا کردم، تصمیم خود را گرفتم. البته مالک بانک، با افزودن پنج هزار دلار به قیمت پیشنهادی، تا حدودی مرا از بانکداری دلسرد کرد؛ اما حقیقت این است که وقتی ازدحام مسافران را در آن هتل سانفرانسیسکو دیدم و با مدیر هتل در بارهٔ وضعیت کار، چگونگی حمل و نقل مسافران توسط قطارها گفت و گو کردم و سودی را که به صندوق هتل سرازیر*

---

1 - Nation's Business

می‌شد مشاهده کردم، تصمیم خود را گرفتم. آنگاه بود که پس از مشاهدهٔ دفاتر هتل، یقین کردم که ظرف یک سال تمامی سرمایه خودرا باز خواهم یافت.»

جالب توجه این است که هیلتون پیش از بررسی عایدات هتل، تصمیم خود را گرفته بود. مسلماً این ماجرا برای کسانی که معتقدند باید قبل از هر تصمیمی جزءجزء کار را مورد بررسی قرار داد، چندان دلچسب نیست. به هر حال، هیلتون پس از دیدن هتل و شکوه و جلالی که داشت تحت تاثیر قرار گرفت، آرزو کرد و به سرعت تصمیم گرفت. به این ترتیب، هیلتون با داشتن سرمایه‌ای پنج‌هزاردلاری که سه هزار دلار آن را به ارث برده بود و دوهزار دلار دیگر را هم در طول سالهای درازی اندوخته بود، کار را آغاز کرد. قاطعیت او را در تصمیم‌گیری به موقع، تنها می‌توان با حال عاشقی قیاس کرد که در یک لحظه بارقهٔ عشق، قلبش را تسخیر می‌کند.

در این کتاب به شخصیتهای دیگری نیز برخواهید خورد که وقتی شیفتهٔ هدفی شده‌اند، بی‌درنگ عزم خود را جزم کرده، وارد عمل شده‌اند. در حقیقت اگر بگوئیم که بدون علاقهٔ آتشین تصمیمی گرفته نمی‌شد، سخنی به گزاف نگفته‌ایم. آنان وقتی در برابر چیزی برانگیخته می‌شدند، اجازه نمی‌دادند که مشاوران، دوستان و اعداد و ارقام، کوچکترین خللی در نقطه‌نظرهایشان پدید آورد. آنان تنها زمانی به توصیه‌های ریز و درشت این و آن گوش فرا می‌دادند که این سخنان با ندای باطنی آنها همنوا بود. البته گاهی نیز یکدنگی و سماجتشان مشکلاتی را پدید می‌آورد و خسارت زیادی به آنان می‌زد؛ اما عزم راسخ وادارشان می‌کرد که به ندای خود گوش سپرند و این خود از عوامل تضمین کنندهٔ موفقیت آنها بود. در مثال هیلتون یادآور شدیم که او به جای اندیشیدن به درآمد جاری هتل حواس خود را متوجه امکانات بالقوهٔ آن کرد و با خود اندیشید که چگونه می‌تواند از این موقعیت حداعلای استفاده را برده و درآمد آن را چند برابر کند. او در مصاحبه می‌افزاید:

> *من احساس کردم که از فضای هتل آن طور که باید و شاید استفاده نمی‌شود. بنابراین، حواسم را متوجه استفادهٔ بیشتر از فضای موجود کردم و بعدها آن را به عنوان یک اصل در زندگی پذیرفتم. من دریافتم که آگاهی از نیاز مردم و توجه به این نیازهاست که باعث موفقیت یا شکست یک سرمایه‌گذاری می‌شود. ازدحام مسافران برای اقامت در هتل، مرا به این فکر انداخت که صرف غذا در رستوران هتل ضرورت ندارد. بنابراین چند تخت و میز و صندلی در فضای رستوران قرار دادم و آن را به خوابگاهی چند نفره تبدیل کردم. چه بسا روزی درآمد بیشتر حکم کند که بار دیگر رستوران را بگشایم. روح یگانگی و صمیمیت در میان کارکنان و رفاه و آسایش مشتریان نیز مرکز توجه ما بود. روزی همهٔ کارکنان هتل را گرد آوردیم و به آنها متذکر شدیم که مسئولیت بزرگشان جلب رضایت مشتریان است؛ باید به نحوی با مشتریان رفتار کنند که وقتی بار دیگر به این شهر می‌آیند، به سوی این هتل کشیده شوند.*

هیلتون در تمام طول زندگی تصمیمهایی آنی گرفت و از خوشبینی و بی باکی خود،اغلب بهره‌مند شد. او به موانع اهمیت نمی‌داد و نمی‌گذاشت که مشکلات او را از سرمایه‌گذاری در طرحهایش باز دارد و با چنین طرز فکری عاقبت راهی برای رسیدن به هدفی می‌جست. مطالعهٔ شرح حال شخصیتهایی که نامشان در این کتاب آمده، چنین واقعیتی را آشکار می‌کند که هر یک از آنان در مقطعی از زندگی، پل‌های پشت سر خود را خراب کرده‌اند و راه هر گونه بازگشتی را بسته‌اند. در حقیقت آنها دست رد بر سینهٔ درآمدها و مزایای تضمین شده و مستمر زده‌اند و تمام دستمایهٔ زندگی خود را مصرف کاری کرده‌اند که آیندهٔ مبهم و مجهولی را در پی داشته و می‌توانسته به تباهی کامل زندگی آنان بینجامد. هوندا در خاطرات خود، در بارهٔ اهمیت جسارت و خطرکردن می‌گوید که پس از

دستیابی به موفقیتی در صنعت چنان با مسائل فنی مواجه شد که ناگزیر در سی‌سالگی برای آموختن و حل این مسائل، روانهٔ دانشگاه هاماساتسو شد. در حقیقت، او به دلیل فقدان دانش فنی، قادر نبود پیستونی را بسازد که درخور موتور اتومبیل باشد.

هر روز صبح به دانشکده می‌رفتم. شبها پس از بازگشت از دانشگاه، آموخته‌های آن روزم را به مرحلهٔ اجرا می‌گذاشتم. اشتیاق یادگیری را با زور و فشار در خود آفریدم و چاره‌ای جز این نداشتم. وقتی یک راه چاره بیشتر نباشد، ناگزیر باید تصمیم گرفت که در آن راه ثابت قدم بود. با هزار و یک دلیل خود را توجیه کردم که پس از سالها، باید در کسب دانش بکوشم. افرادی که برایم کار می‌کردند از جمله پدرم، به موفقیت من ایمان داشتند. همواره از درس و مدرسه بیزار بودم، اما برای غلبه بر ناگواریهای زندگی، چاره‌ای جز حضور در کلاس درس نداشتم؛ من، برای تبدیل شدن به یک مهندس واقعی و کسب شایستگی برای انجام کارهای مهندسی، می‌بایستی شم فنی خود را با مطالب نظری تقویت و سپس این نظریه‌ها را به مرحلهٔ اجرا می‌گذاردم. راهی برای بازگشت نداشتم. اگر تسلیم می‌شدم افرادی که به من متکی بودند، از گرسنگی می‌مردند. تصویر این افراد جدی و تهیدست پیوسته در ذهنم رژه می‌رفتند.

چرا تکنیک پشت به دیوار ایستادن و راههای خروج را بستن تا این اندازه موثر است؟ ما پیش از این متذکر شدیم که می‌توان خواسته‌های دقیق و روشن را به ذهن ناهشیار سپرد و برایش فرمانی قطعی صادر کرد؛ همچنین گفتیم که برای رسیدن به پاسخ فوری، تمایلات، رویاها و آرزوها، باید آنها را به شدت باور کرد.

وقتی پلهای پشت سر خود را می‌شکنید، رسیدن به هدفها را تضمین

می‌کنید، چرا که وقتی که خطر می‌کنید و زندگی خود را در حال نابودی می‌بینید، برای گریز از مهلکه تمام نیروهای پنهانی خویش را به کار می‌برید و دست به کاری می‌زنید که هرگز تصورش را نمی‌کردید. افرادی که از این اصل آگاه نیستند، در حیرتند که چگونه افراد موفق با عملکردهایشان، پیامدها را به نفع خود تغییر می‌دهند. هیلتون با تصمیم‌گیریهای آنی و کوچک شمردن موانع احتمالی، تمام راههای خروج را به روی خود می‌بست و خود را در شرایطی قرار می‌داد که یا به هدف برسد، یا همه چیز را از دست بدهد. از این رو با نتایج حیرت‌انگیزی رو به رو می‌شد. البته او کار خود را با ذهنیتی مثبت آغاز می‌کرد و ذهن ناهشیارش نیز موفقیت را در مرکز توجه او قرار می‌داد. به علاوه، او به حس ششم خود متکی بود و می‌توانست با ذهن مثبت ناهشیار خود ارتباط برقرار کرده، آن را تحت فرمان خود درآورد. در نتیجه، یک الهام آنی، همچون آهن‌ربائی تمام رویدادها و افراد را در جهت منافع او گسیل می‌کرد، تا برنامه‌های او موفق شود. به بیانی دیگر، چون هیلتون ذهن ناهشیارش را برای کسب ثروت، دولت و فراوانی نعمت برنامه‌ریزی کرده بود، ضمیر ناخودآگاهش نیز موجب باروری و شکل‌گیری برنامه‌های او می‌شد و آنها را به واقعیت پیوند می‌داد. حتی با اینکه ذهن هشیار، که توانایی محدودی دارد او را به خرید بانک ترغیب کرد، و حتی در این رهگذر از حمایت مالی یکی از دوستان هم برخوردار بود، اما ذهن ناهشیار او، که برای کسب ثروت و تمول برنامه‌ریزی شده بود، مصلحت ندید که او در این زمینه وارد عمل شود؛ زیرا می‌دانست که او در رشتهٔ هتلداری خواهد درخشید و در نتیجه او را به سوی آن هتل کوچک در سانفرانسیسکو کشاند. برنامه‌ای که در ذهن ناهشیارش ذخیره شده بود، حس ششم او را تحریک کرد و مصلحت او را در خرید آن هتل دانست.

همین که ذهن ناهشیار برنامه‌ریزی شد، می‌توان به نیروی اندیشه

خلاقه خود تکیه کرد. هر چه بیشتر به این درجه از والایی اندیشه نزدیک شوید، شالودهٔ موفقیت را در زندگی مستحکم‌تر کرده‌اید و به زودی توان آن را خواهید یافت که نیرومندترین کامپیوتر جهان، یعنی ذهن ناهشیار خود را تحت سلطه در آورید و به سرعت و سهولت، تصمیمات قاطعی بگیرید. اگر چه ضرب‌المثل "عجله کار شیطان است" در بردارندهٔ حقیقتی است؛ اما امروز و فردا کردن به طور مسلم از تصمیمات شتابزده زیان بخش‌تر است. اگر چه قهرمانان این کتاب، گهگاه به خاطر تعجیل در تصمیم‌گیری دچار لغزشهایی شده‌اند، اما فراموش نکنید که آنان ثروت، فراوانی نعمت و تمول خود را مدیون چنین تصمیماتی هستند.

اکنون باید زمان مناسب برای گرفتن تصمیمات قاطع را شناخت. از کجا بدانیم که همه نقاط ضعف و قوت را سنجیده‌ایم و اطلاعات مورد نیاز را کسب کرده‌ایم؟ این عبارت را به خاطر بسپرید و برای خود تکرار کنید: **ذهن ناهشیار پاسخ درست را، در کوتاه‌ترین زمان فراهم می‌کند،** از ذهن ناهشیارتان بخواهید که پاسخ صحیح را در اختیارتان بگذارد. ضرب‌المثلی است معروف که می‌گوید "آرامش سرچشمهٔ تدبیر است"، بدون تردید در این ضرب‌المثل حکمتی نهفته است. تماس با ذهن ناهشیار در آرامش شبها امکان‌پذیر است؛ از این رو تمام حقایقی را که در بارهٔ مشکلات خود می‌دانید، شبها بر روی کاغذی بنویسید، به جنبه‌های مثبت و منفی آن بیندیشید. ممکن است این تکنیک بدیهی و پیش پا افتاده به نظر برسد؛ اما برای از میان بردن شک و تردید مفید است. اگر به هنگام مقایسهٔ محاسن و معایب، تعادلی را مشاهده نکنید، تصمیم‌گیری برایتان آسان خواهد بود؛ چرا که بسیاری از راه‌حلها خود به خود منتفی می‌شوند. اما اگر بین نکات مثبت و منفی توازنی برقرار باشد، ناگزیرید که قضاوت را به ذهن ناهشیار خود واگذارید تا پاسخ را به وسیلهٔ حس ششم در اختیارتان گذارد.

بیایید این موضوع را بیشتر بشکافیم. مفهوم توازن کامل نقاط قوت و

ضعف این است که طرحها و برنامه‌های شما با گذشت زمان مبهم‌تر و نامشخص‌تر خواهند شد و در نتیجه خود را بر سر یک دوراهی خواهید یافت. تردیدی که ذهنتان را مشغول کند به طور مسلم زنگ خطری را به صدا در خواهد آورد؛ زیرا تردید و دودلی نخست از اشتیاق و باور خواهد کاست و چون بیش از نیمی از راه این باور را نپیموده‌اید، طبعاً نتیجه کاملی نیز نخواهید گرفت.

اگر چه در فصلی از کتاب، تاثیر ایمان و اشتیاق را شناختید، اما بد نیست بار دیگر یادآور شویم که تنها زمانی به خواستهٔ خود دست خواهید یافت، که در تب و التهاب آن بسوزید و باور داشته باشید که آنرا تصاحب خواهید کرد، اگر چنین احساسی ندارید، همان بهتر که هدف خود را به بوته فراموشی بسپرید. تردید و دودلی به هنگام تصمیم‌گیری، چه بسا نشانهٔ نادرستی و بی‌اساس بودن اصل طرح باشد. در چنین شرایطی نیز سرعت در تصمیم‌گیری به شما حکم می‌کند که بدون وقفه نه بگوئید و وقت و انرژی خود را بیش از این تلف نکنید. جواب منفی لزوماً برخاسته از ذهنیت منفی نیست؛ چرا که خورشید هم، همهٔ نقاط را یکسان روشن نمی‌کند. اگر چنین نبود، هر کس، در هر شرایطی می‌توانست ثروتمند و متمول شود. اما اگر به طورغیر ارادی، به هر پیشنهادی پاسخ منفی بدهید و از ترس اشتباه، هیچ مسئولیتی را به عهده نگیرید، باید بپذیرید که ذهن شما دارای برنامه‌ریزی ضعیفی است.

تصمیمات سریع و قاطع، برتری دیگری نیز دارند. از آنجا که فرصتهای طلایی، زودگذر و کم دوامند، با تصمیم‌گیری سریع است که می‌توان به اصطلاح تا تنور گرم است نان را چسباند. البته اگر فرصتی از دست برود، فرصت دیگری به دست می‌آید، اما اگر هر بار دچار تردید شوید، تک تک فرصتها را از دست خواهید داد. به خاطر داشته باشید که شما تنها شرکت کنندهٔ این مسابقه نیستید. به بیانی دیگر، اگر فرصت خوب و مطلوبی در این مسابقه به دست آید، دیگران هم با شتاب خود را

برای رقابت آماده می‌کنند. طبیعی است که با ظهور هر فرصتی، نمی‌توان بی درنگ همهٔ جوانب آن را دید و سنجید، و تا بیایید به طور کامل از کم و کیف آن آگاه شوید و بر آن احاطهٔ کامل پیدا کنید، دیگران فرصتها را از چنگتان ربوده‌اند.

کسانی که به جای اتکا بر حس شهودی، یعنی درونی‌ترین خرد نهفته در ذهن ناهشیار، ترجیح می‌دهند هر چیزی را به زیر ذره‌بین تجزیه و تحلیل ببرند، اغلب با چنین نتایجی رو به رو می‌شوند. آنان وقتی در بحر تجزیه و تحلیل غوطه‌ورند، فراموش می‌کنند که اوضاع و شرایط، همواره در حال تغییر است. به همین دلیل، وقتی همه چیز را سبک و سنگین کردند و تصمیم به انجام کاری گرفتند، تغییر شرایط فرصت را از دستشان گرفته است. از این رو تصمیماتی که با آن همه استدلال و تعقل اتخاذ شده، جملگی نقش بر آب می‌شود. لی‌لاکوکا که شرکت کرایسلر را از ورشکستگی نجات داد، در خاطرات خود، پیرامون تغییر مداوم شرایط به نکتهٔ جالبی اشاره می‌کند.

> ***چیزی در دنیا بی‌حرکت باقی نمی‌ماند. وقتی من به شکار مرغابی می‌روم، باید حرکت یا تغییر مداوم را به عنوان اصلی در زندگی بپذیرم، برای شکار مرغابی باید آن را نشانه گرفت؛ اما نباید فراموش کرد که مرغابی لحظه‌ای آرام نمی‌گیرد و در نتیجه پیوسته باید جهت اسلحه را تغییر داد. به همین ترتیب، هیئت مدیره‌ای که با یک تصمیم مهم و اساسی رو‌به‌روست. اگر در تصمیم‌گیری دچار وسواس شود، تا بیاید غل و زنجیر را از دست و پای اندیشهٔ خود بگشاید، گذشت زمان، نقشه‌ها و طرحهایش را از درجهٔ اعتبار ساقط کرده است.***

افرادی که در تصمیم‌گیری این دست و آن دست می‌کنند و می‌کوشند تا برای توجیه اعمال خود دلایل بیشتری را گرد آورند، مانند همان شکارچی ناشی و خام دست فرصتها را از دست می‌دهند. براساس یک

ضرب‌المثل قدیمی موفقیت، جسارت می‌طلبد.

فرصتی برای ارزیابی نهایی

اکنون که اهمیت سرعت و قاطعیت در تصمیم‌گیری را دریافتید، بد نیست که به این نکته هم اشاره کنیم که بیشتر مردان موفق، اگر چه بی باک و جسورند، اما خود را عادت داده‌اند که قبل از هر جهشی، به سرعت همه چیز را بررسی کنند. این کار ممکن است چند ثانیه، چند دقیقه و حتی یکساعت به درازا کشد. شما نیز می‌توانید قبل از گرفتن تصمیم، چند دقیقه‌ای به خود فرصت دهید تا جزء جزء موارد را به سرعت بررسی کنید و توجیه منطقی اجرای آن را بیابید و آنگاه دلایل خود را بر روی کاغذی یادداشت کنید. همان طور که ظهور فیلم به داروی ظهور نیاز دارد، بدون یک جمع‌بندی، اجرای یک هدف نیز قوام و انسجامی ندارد. قدم بعدی آن است که مدت معینی را به اتخاذ تصمیم اختصاص دهید. مثلاً با خود عهد کنید که تا ساعت سه بعدازظهر، باید تصمیم خود را گرفته باشید. بهتر است قبل از استراحت شبانه و پیش از سنگین شدن پلکها، تمام حقایق را مرور کنید. به این ترتیب، ضمیر ناهشیار، در تمام طول شب فرصت می‌یابد تا زواید افکار شما را بزداید و ذهنتان را قالب‌گیری کند و راه حلها را بیابد تا صبح که از خواب بر می‌خیزید، بهترین راه حل را به شما ارائه کند.

در انتظار وقت دلخواه

وقت دلخواه وجود ندارد و تنها ساخته و پرداختهٔ ذهن افرادی است که آن را باور کرده‌اند. بسیاری از افراد در انتظار فرارسیدن چنین زمانی، فرصتهای ارزشمندی را از دست می‌دهند. وقت مناسب بهانه‌ای محض است، بهانهٔ افرادی که خود را جدی، منطقی و صاحب اندیشه تلقی

می‌کنند. وقت دلخواه همین لحظه است. اگر می‌خواهید به هدف خود برسید و موفق شوید، باید از همین لحظه آغاز کنید. فردا همیشه دیر است.

پایداری در تصمیم

یکی از خصوصیات بارز توانگران آن است که در هر حال در تصمیمات خود ثابت قدمند. به بیانی دیگر، آرا و عقاید دیگران، اوضاع و احوال، موانع یا شکستهای گذشته و مشکلات زودگذر، کوچکترین خللی در تصمیم استوارشان پدید نمی‌آورد. حتی اگر کورکورانه هم به نخستین تصمیم خود وفادار باشید بی‌تردید آن را به نتیجه خواهید رساند. در عین حال، اگر تصمیم نهایی شما از ژرفای ضمیرتان نشأت گیرد و از عقل و منطق پیروی کند، دقیقاً آرزوهایتان را برآورده خواهد کرد. افراد دهن‌بینی که تحت تأثیر توصیه‌های ریز و درشت اطرافیانشان نقطه نظرهای خود را تغییر می‌دهند، هرگز راه به جایی نمی‌برند.

تردید و دودلی نشانهٔ رکود ذهنی است. قبلاً گفتیم که تجربه‌های ما از افکار و عقاید ما نشأت می‌گیرد. با این منطق، شک و دودلی کوتاه‌ترین راه رسیدن به ناکامی است. در نتیجه، موفقیت متکی به این دو عامل مهم و ضروری است:

- *سرعت در تصمیم‌گیری و وفاداری به آن*
- *بی درنگ عمل کردن*

میزان وفاداری به تصمیمات

پایداری در تصمیم، اصل مهم و ضروری در موفقیت است؛ در عین حال این اصل دارای استثنائاتی نیز هست. اگر کورکورانه در تصمیم خود ثابت قدم باشیم، و به اصطلاح بگوییم هر چه پیش آید خوش آید، قبول

کرده‌ایم که اشتباه نمی‌کنیم. در صورتی که چنین نیست. همهٔ مردم، حتی طلایه‌داران زیرک و هوشمند تجارت جهان، در تصمیم‌گیریهای خود مرتکب اشتباه می‌شوند. بنابراین نباید بیش از حد لزوم در تصمیم‌گیریها خشک و جدی باشیم. باید بیاموزیم که چگونه خود را با شرایط سازگار کنیم. یکی از رموز موفقیت، ایجاد توازن بین پایداری در تصمیم و انعطاف پذیری نسبت به آن است. اگر به هر قیمتی بخواهید در تصمیم نخستین خود پافشاری نشان دهید، چه بسا ریشهٔ کامیابی خود را از بیخ برکنید. در عین حال، شکست بسیاری از مردم ناشی از آن است که خیلی زود میدان را خالی می‌کنند.

مهندسی جوان به نام آقای هد، به‌منظور یافتن روش موفقیت‌آمیزی برای ساخت اسکی فلزی مجبور شد در طول سه سال چهل و سه آزمایش پراکنده انجام دهد. اگر او پس از دومین آزمایش، در تصمیم خود سست می‌شد و از پیگیری آن باز می‌ماند، کسان دیگر اسکی فلزی را اختراع می‌کردند و سود آن را می‌بردند. اگر به اطراف خود بنگرید، کسان زیادی را خواهید دید که به آسانی تعهد خود را از یاد می‌برند. شما از کدام دسته‌اید؟ آیا تاکنون، پیش آمده است که پس از یکی دو شکست موقت، دست از رفتن به سوی هدف خود شسته باشید؟ آیا برایتان پیش آمده است که پس از دوبار ناکامی پی‌درپی، بدون دلسردی هدف خود را دنبال کرده، در راه رسیدن به آن پافشاری کنید؟ آنچه مردم را وامی‌دارد که خیلی زود میدان عمل را ترک کنند غرور و عدم اعتماد به نفس است. تأسف‌انگیزتر آن است که چنین افرادی برای تسلای خویش به بهانه‌های متفاوتی متوسل می‌شوند و ابراز می‌دارند که به هیچ ترتیبی نمی‌توانستند به هدف خود برسند. البته منظور این نیست که یک برنامهٔ ذهنی مثبت لزوماً انسان را به سوی موفقیت سوق می‌دهد؛ چرا که زندگی مردان بزرگ این را نیز ثابت می‌کند که در پس هر موفقیتی، شکستهای خرد و کلان فراوانی نیز نهفته است. تنها تفاوت یک برنامه‌ریزی مثبت با

برنامه‌ریزی منفی آن است که صاحبان ذهنیت مثبت با نخستین اشتباهات و رسیدن به نخستین موانع دلسرد نمی‌شوند و راه را ادامه می‌دهند. و می‌کوشند تا بار دیگر موفق شوند.

زندگی مردان موفق دنیا، پدیدهٔ نسبتاً اسرارآمیزی را مطرح می‌کند. به نظر می‌رسد که انسانها در مقاطع مختلف با آزمایشهایی اسرارآمیز رو به رو می‌شوند. فردی که با ایمان و عقیدهٔ استوار، بر موانع غلبه کند، زندگی در برابر توانائیهای او سر تعظیم فرود می‌آورد و او را شایستهٔ ثروت و دولت و تمول می‌شناسد. خاطرات هوندا این نظریه را تایید می‌کند.

> ***آزمایشگاه پژوهشگران، بهترین نمونه برای مقابله با شکستهاست. در حقیقت، آزمایشهای محققان در نود و نه درصد مواقع، بی نتیجه می‌ماند. من خود هزاران بار در پی به دست آوردن یک فرمول و راه حل علمی شتافته‌ام؛ اما اسباب شکار و طعمه را به‌کلی از دست داده و دست خالی برگشته‌ام، با وجود این هرگز از رو به رو شدن با چنین نتایجی متاسف نبوده‌ام.***

ناپلئون هیل هم در یکی از کتابهایش این باور را تایید می‌کند، او می‌گوید که موفقیت، اغلب در پی یک شکست بزرگ از راه می‌رسد. گویی می‌خواهد به فرد بی باکی که توانایی غلبه بر موانع را دارد، پاداش دهد. عزم راسخ که به ندرت در مردم یافت می‌شود، اغلب پاداش گرانبهایی را به دنبال دارد. در عین حال، این صفت پسندیده وسترگ نباید با یک دندگی کورکورانه اشتباه شود.

نویسندگان کتاب "در جستجوی بهترین‌ها"[1] با انجام آزمایشی به ما می‌آموزند که چگونه بین پشتکار و مداومت با یکدندگی و سماجت تفاوت قایل شویم و چگونه خود را با اوضاع و شرایط سازگار کنیم.

---

1 - In search of Excellence

دانستن تفاوت پشتکار با یکدنگی و سازگاری با اوضاع، از رموز موفقیت صد شرکت بزرگ جهانی است که در این کتاب مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته‌اند.

اگر در یک بطری تعدادی زنبور و به همان تعداد مگس جا بدهید و در بطری را بسته، آن را کنار پنجره طوری بخوابانید که انتهای بطری به سمت شیشهٔ پنجره باشد، مشاهده خواهید کرد که زنبورها با سماجت خود را آن قدر به دیوارهٔ انتهایی بطری که رو به نور قرار دارد می‌کوبند که سرانجام از گرسنگی می‌میرند. اما مگس‌ها در کمتر از دو دقیقه در دهانه بطری، درست در نقطه مقابل تابش نور، جمع می‌شوند. عشق زنبورها به نور و هوش و ذکاوت آنها، به شکستشان مینجامد. آنها ظاهراً روزنهٔ امید زندان را جایی می‌دانند که نور بیشتری از سایر نقاط دارد و بر همین اساس رفتار می‌کنند. آنها بیش از حد منطقی رفتار می‌کنند و سماجت به خرج می‌دهند. آنها در شیشه به رمز و رازی غیر طبیعی برمی‌خورند که نمونهٔ آن را پیش از آن در طبیعت ندیده‌اند. در این میان هر چه هوش و ذکاوت بیشتری به خرج دهند عبور از شیشه غیرممکن‌تر و مشکل‌تر به نظرشان می‌رسد. اما مگسها که از خرد و منطق رهایند، بدون توجه به نور و روشنایی، وحشیانه به هر طرف بطری پر و بال می‌زنند و عاقبت در مدت کوتاهی در نزدیکی سوراخ در بطری اجتماع می‌کنند تا کسی از روی خیرخواهی در بطری را باز کند و آنها را نجات دهد.

در دنیای تجارت نیز ثابت شده است که یکی از رموز موفقیت، سرعت در انعطاف‌پذیری است و روش آزمون و خطا و واقع‌بینی به مراتب کارسازتر از آرمان‌گرایی و تعصب است. حال این سئوال پیش می‌آید که چگونه می‌توان تشخیص داد که باید از استقامت زنبورها پیروی کرد یا برای کسب موفقیت و آزادی مسیر دیگری را برگزید. به نظر می‌رسد که بهترین و شاید هم تنها راه، اتکا به ضمیر ناهشیاری است که

برنامه‌ریزی درستی دارد. این چراغ راه نهفته در باطن، شما را راهنمایی می‌کند که چه وقت استقامت کنید، چه زمانی به بررسی موضع خود بپردازید، چه وقت در صورت برخورد با حقایقی تازه یا با شنیدن اندرزهای یک آشنا برنامهٔ خود را تغییر دهید.

به هر حال، برای کسب موفقیتهای بزرگ باید انعطاف پذیر بود. گرفتن یک تصمیم آنی، یا تغییر یک تصمیم، هر دو می‌توانند به بهره‌مند شدن شما بینجامند. شیوه ارتکاب اشتباهات به طور معمول یکسان است. بهترین شیوهٔ برخورد با خطاها، همان است که همهٔ قهرمانان این کتاب از آن بهره برده‌اند. آنان از ارتکاب اشتباه بیزار بوده‌اند و از این رو پیش از انجام هر کاری احتمال شکست را به ذهن راه نداده‌اند؛ چرا که چنین تصوری از پیش بذر سستی و سلطه‌پذیری را در ذهن انسان می‌افشاند و او را مستعد اشتباه می‌کند. در حقیقت، فقط پس از ارتکاب اشتباه است که باید آن را پذیرفت. مردان موفق چنین شیوه‌ای را به کار می‌بندند. بار دیگر ضرورت عمل را خاطرنشان می‌کنیم. با این تصور که ابداً در راه رسیدن به هدف اشتباه نخواهید کرد، وارد عمل شوید. مردان موفق از "قانون آمار و احتمالات"[1] پیروی می‌کنند. آنان هر بار که به نتیجهٔ دلخواه نرسند، تجربه‌ای می‌اندوزند و در شیوهٔ کار خود تجدید نظر می‌کنند تا سرانجام به موفقیت نهایی دست یابند. البته وضعیت ایده‌آل آن است که تلاش بی ثمر کمتری در آن بشود. به هر حال وقتی موفقیت نهایی از راه برسد، تمام شکستهای موقت جبران می‌شود. اینجاست که یافتن شغل دلخواه، یا تاسیس یک شرکت، یا تولید یک فرآوردهٔ جدید فرقی با هم ندارند. به بیان دیگر، اگر پنج در، با خشونت به روی شما بسته شود، چه بسا در ششم با آهنگی دلنشین گشوده شود و به آنچه می‌خواهید برسید.

---

1 - The law of numbers

۸

بهترین راه ثروتمند شدن

کاش می‌توانستم کسب و کار دلخواهم را پیدا کنم، اما حیف که استعداد و مهارتهای لازم را ندارم. دلم می‌خواست نویسنده شوم؛ اما چون پدرم مخالف بود، کارمند شدم.

کار خسته کننده‌ای دارم، اما چون بیکاری زیاد است، فکر کردم به زحمتش نمی‌ارزد که در جستجوی کار دلخواهم باشم.

آرزو داشتم، حقوقدان شوم، اما برای ورود به دانشکدهٔ حقوق معلومات لازم را نداشتم.

آیا با برخی از اظهارات بالا آشنایید؟ شاید این طور باشد. آیا شما هم از قربانیان این سموم ذهنی هستید؟ فکر می‌کنید که از هر ده نفر، چند نفر از کار خود رضایت دارند و از آن لذت می‌برند؟ به قطع تعدادشان زیاد نیست به بیانی دیگر، اغلب مردم به کاری اشتغال دارند که علاقه‌ای به آن ندارند. با کمال تاسف چنین افرادی، پیوسته به خود تلقین می‌کنند که چون دست و بالشان بسته است نتوانسته‌اند اوضاع خود را تغییر دهند. آنها بر این باورند که دست طبیعت محکومشان کرده است که چنین کار مشقت باری را تحمل کنند و به آب باریکه‌ای قانع باشند. وضع خود را در نظر بگیرید و ببینید که آیا شما هم در زمرهٔ افرادی هستید که کار خود را دوست ندارند و احساس سرخوردگی و درماندگی می‌کنند. اگر چنین

است، به پرسشهای زیر پاسخ دهید:

آیا تأسف‌انگیز و حزن‌آور نیست که بدون پرداختن به کار مورد علاقهٔ خود چشم از جهان فرو بندید؟

آیا خود را سزاوار اشتغال به کار مورد علاقه خود نمی‌دانید؟

آیا فکر نمی‌کنید که رویدادهای زندگی، شما را می‌فریبد و مانع می‌شود که شما به کار مورد علاقه خود بپردازید؟

یک روز از زندگی خود را مرور کنید. هشت ساعت از آن را صرف کاری می‌کنید که از آن بیزارید، هشت ساعت را هم به طور معمول به استراحت شبانه اختصاص می‌دهید. شما اکنون هشت ساعت غم‌انگیز را نیز پیش رو دارید. در تمام این هشت ساعت می‌کوشید تا زخم ناکامیها و درماندگیهایی را که در طول روز خورده‌اید، التیام بخشید. با چنین شرایطی، زندگی خود را چگونه می‌توانید توضیف کنید؟ شما حتی به چنین شرایط غم‌انگیزی معترضید؛ اما همچنان با همین وضع و حال زندگی خود را ادامه می‌دهید. شما انسانی منفعل و متکی به سرنوشت هستید و در اشتباه به سر می‌برید. آیا فکر می‌کنید یک نیروی غیبی وجود دارد که شما را به کاری وا می‌دارد که از آن بیزارید؟ به طور مسلم در این کره خاکی کاری هم برای شما وجود دارد که هر روز صبح مانند آهن‌ربا شما را به سوی خود بکشاند و شما از همین لحظه می‌توانید به جستجوی چنین کاری بپردازید. این یک نوید پوچ و بی معنا نیست. آری، از همین لحظه که مشغول خواندن این کلمات هستید. آیا تصور می‌کنید که طرح هستی را چنان ریخته‌اند که همواره شما را اسیر درماندگی و ناکامی نگه دارد و آرزوهایتان را از شما دریغ کند؟ غیر ممکن است. کائنات گشاده دست است و حتماً بیش از حد تصورتان قادر است که شما را راضی کند. کافی است خود را سزاوار بدانید و آن را باور کنید.

آنچه را بخواهید، زندگی به شما خواهد داد

اغلب مردم به این دلیل که امکان حصول موفقیت را برای خود، باور نمی‌کنند، به هدفهای خویش نمی‌رسند. طبق اصلی که پیش از این گفته شد، مردم دقیقاً آنچه را که از زندگی انتظار دارند، به دست می‌آورند: سرخوردگی، ناکامی، موانع و درآمدکم. در حقیقت، مردم همانند که خود می‌خواهند. در بارهٔ زندگی کنونی و زندگی دلخواه خود بیندیشید. اگر اوضاع و احوال زندگی به دلخواه شما نیست، آن را بررسی کنید و شش دلیل از دلیلهایی را که تصور می‌کنید مانع توفیق شماست و نمی‌گذارد که به کار دلخواه خود بپردازید، فهرست‌وار بنویسید.

۱) ....
۲) ....
۳) ....
۴) ....
۵) ....
۶) ....

حال نگاهی به این فهرست دلایل بیندازید و در مورد هر یک بیندیشید. آیا این موانع واقعاً موجه و معقولند؟ دلایل شما هر قدر نیرومند باشند نمی‌توانند در برابر یک تجزیه و تحلیل جدی و واقع‌بینانه، مقاومت کنند. اینجا لازم است که روی واقع‌بینانه بودن این تجزیه و تحلیل تاکید کنیم؛ چرا که مردم به طور معمول، مایلند که آرزوها و امیال موجه خود را نامعقول پندارند. آدمی به طور معمول، از سالهای نخستین زندگی، خواسته‌ها و تمایلات باطنی خود را انکار می‌کند. ما برای رسیدن به رضایت خاطر، حداقل باید این شهامت را داشته باشیم که خودِ واقعی خویش را بپذیریم. چه بسا با انکار خوددرونی و زیرلوای انعطاف‌پذیری، موانعی را در راه پیشرفت و ترقی خود فراهم آورده‌اید. این طرز تفکر اشتباه، اما خوشبختانه قابل تغییر است. وقتی فهرست دلایلی را که مانع توفیق شماست مرور می‌کنید، چه بسا احساس کنید که همین

اشکالتراشیهاست که شما را از دستیابی به ثروت و تمول باز داشته است.

ارتباط بین یک حرفهٔ دلپذیر و رضایتبخش با درآمدی کلان، اتفاقی نیست، برای اثبات این مدعا، اصل مهم و اساسی زیر را که احتمالاً موجب شگفتی شما خواهد شد مطرح می‌کنیم:

برای دست یافتن به پول فراوان، نخست باید به کاری بپردازید که از آن لذت می‌برید. دلیل این امر بسیار ساده است. اگر به کاری مشغولید که از آن بیزارید، به یقین کارتان از کیفیت خوبی برخوردار نیست. اگر دل در گرو کار خویش نداشته باشید، و انرژی و نیروی تحرک شما، به رکود کشیده شود، کیفیت کارتان به شدت پایین بوده و یا دست کم از کاری که شور و حرارت در آن هست، ضعیف‌تر است. تجربه ثابت کرده است که اگر کسی ا ز کارش راضی نباشد، نمی‌تواند رضایت مدیر، شریک، یا مشتریان خود را جلب کند. چنین کسی اگر حقوق‌بگیر باشد، احتمال بسیار اندکی می‌توان داد که به سمت بالاتری ارتقاء یابد، یا افزایش حقوق قابل ملاحظه‌ای دریافت کند، اگر پیشه‌ور باشد، احتمال کمی وجود دارد که کسب و کار با رونقی داشته باشد. به هر حال، درآمد هر کس نمایانگر علاقهٔ او به کار کنونی خویش است. از سوی دیگر، در آمد با دستمزد کم از کیفیت کار می‌کاهد و این سیر قهقرایی به همین ترتیب ادامه پیدا می‌کند.

به ندرت پیش می‌آید که فردی کاری انفرادی داشته باشد. از این رو وقتی کسی از کار خود بیزار باشد، بی‌تحرکی او، همکارانش را نیز تحت تاثیر قرار داده، از کیفیت کارشان می‌کاهد. از این رو، یکی از اصول موفقیت پرداختن به کاری است که واقعاً از آن لذت می‌برید. مارک مک کورمک، نویسندهٔ کتاب "هاروارد، چه چیزهایی را یاد نمی‌دهد" در بارهٔ اهمیت کار رضایتبخش می‌گوید:

> *"بی حوصلگی زمانی بر فرد حاکم می‌شود که منحنی یادگیری او رو به کاهش گذارد. چنین احساسی ممکن است*

برای هرکسی در هر سمتی پیش آید؛ اما به طور معمول گریبانگیر افراد موفقی می‌شود که همواره به انگیزه و مبارزه‌طلبی نیاز دارند. یکی از عوامل اساسی کسالت درکار، یکنواختی و عدم تنوع درکار است. من اجازه نمی‌دهم که چنین احساسی در من پدیدار شود. از این رو، هر بار از حرفهٔ خود تعریف دیگری می‌کنم، کارهای تازه‌ای را به عهده می‌گیرم و درگیریهای جدیدی را برای خود می‌آفرینم. هرگاه به هدف شخصی و حرفه‌ای خود برسم، آن هدف را در فرآیند یادگیری خود به نردبانی تبدیل می‌کنم تا خود را به هدف والاتری برسانم. فکر می‌کنم که با این روش می‌توان درکار وکسب خود پیشرفت کرد و طبیعی است که پیشرفت برای هر شرکت از ضروریات است.»

اگر از کارتان خسته و دلزده‌اید، تنها خود را ملامت کنید، زیرا برای دلپذیر کردن کار خود به حد کافی نکوشیده‌اید، و چه بسا به همین دلیل است که درخشش هم نداشته‌اید. به درون خویش مراجعه کنید و ببینید که شیفته چه کاری هستید، به طور مسلم در آن کار موفق خواهید شد.

وقتی می‌گوییم که شما باید شیفتهٔ کار خود باشید، بدان مفهوم نیست که شغل دلخواهتان بدون مشکل و ناکامی خواهد بود. انتظار نداشته باشید که چون به کار خود عشق می‌ورزید، به بهشت موعود خواهید رسید. ارتباط بین انسان و کار دلخواهش را می‌توان به عاشقی تشبیه کرد که به وصال معشوق رسیده است. طبیعی است که در چنین شرایطی، هر کس می‌تواند از تمام موانعی که در راهش می‌بیند به سهولت بگذرد. چهره‌های موفق این کتاب نیز، با اینکه به کارشان عشق می‌ورزیده‌اند، گاهی با تندبادهای دهشتناک یأس، دلزدگی، فشار و تردید رو به رو شده‌اند. اگر می‌خواهید از میزان علاقهٔ خود به کارتان آگاه شوید، پاسخ

صادقانه و صریحی به این سوال بدهید:

آیا اگر یک میلیون دلار برنده شوید، باز هم به کار کنونی خود ادامه می‌دهید؟

اگر پاسخ شما مثبت باشد، به شما تبریک می‌گوئیم، چرا که از آتش عشق درون خویش الهام می‌گیرید. همهٔ قهرمانان این کتاب، به این پرسش پاسخ مثبت داده‌اند.

شرح حال این مردان موفق از عشق و میل مفرط آنها به کارشان حکایت می‌کند. پاداش این علاقه آتشین هم از مرز یک میلیون دلار گذشته و به چند صد میلیون دلار رسیده است.

هر گاه از افراد متمول و دولتمند سخن به میان آید، اغلب افراد تهیدستی که از کار خود بیزارند می‌گویند: "اگر من جای آنها بودم، کارم را رها می‌کردم و به دور دنیا سفر می‌کردم." اینگونه افراد، به این حقیقت واقف نیستند که اگر چه توانگران پول را عزیز می‌دارند، اما آنچه آنها را به کار و تلاش بیشتر می‌کشاند، شور و اشتیاق آنها به کار است. آنها پیوسته در صدد دست زدن به کارهای تازه‌اند، تن به ماجراهای جدیدی می‌سپارند و با خطرهای تازه‌ای رو به رو می‌شوند. از این رو، دولتمندان به ندرت به مرخصی و سیر و سفرهای تفریحی می‌پردازند. اگر چه مسئولیتهای کوچک و بزرگ مانع می‌شود که حتی برای مدتی کوتاه کار را رها کنند و به خود بپردازند، اما دلیل واقعی آن، اشتیاقی است که از عمق وجودشان برمی‌خیزد. در حقیقت، برای آنان، کار به منزلهٔ تفریح و خوشگذرانی است. اشتیاق چنان کششی در آنان به وجود آورده است که تا پاسی از نیمه شب به کار مشغولند و بدون احساس خستگی، تا هجده ساعت کار می‌کنند. این تلاش و سخت کوشی، نه تنها آنان را از پای در نمی‌آورد، بلکه به عکس موجب توانمندی آنان شده، بر طول عمرشان می‌افزاید. قهرمانان این کتاب، با این که کناره‌گیری از کار برایشان مفهومی

نداشته و تا روزهای پایان عمر، به کار مشغول بوده‌اند، عمری طولانی داشته‌اند. اکنون به سادگی در خواهید یافت که بین این افراد و آنانی که در انتظار بازنشستگی به سر می‌برند چه تفاوت فاحشی وجود دارد.

افرادی که در ا نتظار بازنشستگی روز شماری می‌کنند، در حقیقت از زندگی عقب نشینی کرده‌اند و ماهیت خود را باخته‌اند. آنان انسانهای نیمه مرده‌ای هستند که تنها حضور فیزیکی مطرح می‌دارند. اگر می‌خواهید عمری طولانی و شادمان داشته باشید، به کاری دست بزنید که به راستی از آن لذت می‌برید. فشار روانی و ناکامی موجب کهولت زودرس می‌شود. برای این که از درون جوان بمانید، باید خواسته‌های قلبی خود را محترم شمارید و به کاری بپردازید که دلباخته و مجذوبش باشید.

استیون اسپیلبرگ یک بار گفت: "تنبلی، بدترین چیزی است که ممکن است نتیجهٔ شهرتم باشد"، این گفته شوخی نیست، او به هنگام فیلمبرداری، به رغم ثروت چند میلیارد دلاری خود، حدود صد ساعت در هفته کار می‌کند و هر گاه فیلمی به پایان برسد، بی درنگ تهیهٔ فیلم دیگری را آغاز می‌کند. افرادی که با ذوق و شوق کار می‌کنند، و کسانی که قربانی کار یکنواخت و کسالت آورند، احساس کاملاً متفاوتی دارند. جماعتی که کمترین علاقه‌ای به کار خود ندارند، ناگزیرند که تا بعدازظهر آخرین روز هفته، چشم به تقویم بدوزند تا سرانجام روزهای سخت و طولانی هفته تمام شود و آنان غل و زنجیر را از دست و پای خود بگشایند. آنان واقعاً برای همان یکی دو روز آخر هفته زندگی می‌کنند؛ اما تعطیلات آخر هفته زودگذر است و آخرین ساعات آن، از صبح اندوهبار نخستین روز هفته که هر لحظه به آن نزدیک می‌شوند خبر می‌دهند. به بیانی دیگر، روز تعطیل برای غالب مردم آسایش و آرامش را در بر دارد؛ اما برای کسانی که به کار خود علاقمندند در حکم مجازات است.

پاسکال[1]، ریاضی‌دان و فیلسوف فرانسوی می‌گوید:

"گذشته و حال را تجربه کرده‌ایم و آنچه باقی می‌ماند آیندهٔ ماست. ما به جای زیستن، در آرزوی زیستن به سر می‌بریم، چرا که در انتظار آیندهٔ سرورانگیزی هستیم که هرگز از راه نمی‌رسد."

توماس واتسون، بنیانگذار شرکت بزرگ آی‌بی‌ام، که شرح حالش را در این کتاب خواهید خواند همیشه به فروشندگان کالاهایش می‌گفت:

"تنها زمانی می‌توانید در کار خود موفق شوید که باور کنید فروشنگی جالب‌ترین کار دنیاست. پس در قلب خود برای کارتان جایی بگشائید و عشق و علاقه قلبی خود را در کارتان متمرکز کنید."

آنچه در زیر به نقل از هوندا خواهد آمد، به ما ثابت می‌کند که محروم کردن افراد موفق از کارشان، به منزلهٔ مجازات آنهاست و این سخن گزافه نیست.

وقتی مردم مرا می‌بینند که ساعتی در کارگاهم به کار مشغولم به تمسخر می‌گویند که ژنرال مشغول رتق و فتق امور است. کار طولانی کارگاه نه تنها برای من رنج و ملامتی در بر ندارد، بلکه سرشار از شور و شوق و لذت است. مدیریت و رهبری شرکت نباید مانع شود که از لذت کار در کارگاه محروم بمانم. چرا باید کسی، تنها به خاطر این که مدیریت یک شرکت را به عهده دارد، تمام روز را پشت میزش بنشیند و با انگشتانش بازی کند. به یقین، یک مدیر باید وقت خود را به شیوه‌ای دیگر بگذراند. من قصد موعظه ندارم، اما معتقدم که برخی از مدیران و کارگزاران ترجیح می‌دهند که تمام روز را، با خواندن اعداد و ارقام و گزارش سپری کنند. آنها از آمدن به کارگاه و به سر بردن

---

1 - Pascal

در میان کارکنان دیگر شانه خالی می‌کنند. برای مهندسی مثل من، دردناک است که تمام وقت خود را به حساب و کتاب اختصاص دهم. خوشبختانه کارشناسان خبره‌ای با من کار می‌کنند، اما من با خود عهد کرده‌ام که نگذارم مدیریتم به مجازات تبدیل شود.

جمع‌بندی مطالب، در پایان این فصل خالی از لطف نیست.

- به هر کاری که دلتان بخواهد می‌توانید دست بزنید، مشروط به اینکه تصمیم بگیرید و نیروی مورد نیاز آن کار را از خود مایه گذارید.
- همواره شغل دلخواهتان در انتظار شماست. این شمایید که نباید او را در انتظار بگذارید؛ باورش کنید و به سویش بشتابید.
- کسی مجبور نیست که به خاطر معیشت، به کاری خلاف میل خود دست بزند.
- تنها راه دستیابی به ثروت، دست زدن به کاری است که واقعاً از آن لذت می‌برید.
- شغل دلخواه خود را بدون توجه به موانع دنبال کنید. فراموش نکنید که تنها شما می‌توانید سرنوشت خود را رقم بزنید.
- اگر در درون خویش به دنبال آنچه مانع موفقیت شماست بگردید، در خواهید یافت که بزرگترین مانع شما برای دست زدن به کار دلخواهتان آن است که باور کرده‌اید، آنچه برای دیگران معقول است برای شما موجه و معقول نیست.
- خطر کنید و دست اهریمن ترس را از قلب و ذهن خود دور کنید، تا موفق شوید.

در عصر کنونی، افکار ما غالباً دور از احساساتمان است. در نتیجه، احساسات را نادیده می‌گیریم و رویاها را سرکوب می‌کنیم. هنگام کار تنها از نیروی اندیشهٔ خود بهره می‌گیریم و باور نداریم که باید از قلب و احساس خود مایه بگذاریم. متاسفانه اغلب مردم، این حقیقت را

نمی‌دانند که نباید فکر و احساس را جدا کنند. اگر دل در گرو کار خود ندارید، هر قدر محکم به آن بچسبید از دستتان می‌لغزد. پیش از این گفتیم که برای تحقق رویاهای خود باید پیوسته آن را تغذیه کنید. اگر مشتاق کارتان نیستید، به جستجوی حرفهٔ دیگری بپردازید، و یا حداقل بکوشید به کار خود، ابعاد دیگری بدهید و جاذبه‌های تازه‌ای بیافرینید.

برخی از مردم بر این باورند که ثروتمندان افرادی کاملاً مادی، حسابگر، بی احساس و عاری از هر گونه عواطف انسانی‌اند. آنان این حقیقت را فراموش کرده‌اند که افراد متمول، عنان زندگی خود را به دست شور و اشتیاق سپرده‌اند و عاشقان کسب و تجارتند و پیوسته کوشیده‌اند رویاهایی راکه ذهن و قلب دوران کودکی آنها را انباشته بوده است، تحقق بخشند.

استیون اسپیلبرگ تهیه کننده تابناک عالم سینما، بدون تردید شگفت‌انگیزترین نمونه انسانهای دلباخته کار و هدف است. در حالی که بسیاری از جوانان مرفه غربی که از فیلم و سینما هم سررشته کافی دارند نمی‌توانند به استودیوهای فیلمسازی راه یابند؛ اسپیلبرگ در نهایت تنگدستی، بدون دوست و آشنا، با وجود این که حتی در مدرسه فیلمسازی هم پذیرفته نشده بود، در این راه گام نهاد؛ چراکه تصمیم گرفته بود رویاهای خود را به حقیقت پیوند دهد و در این راه موفق هم شد.

۹

استیون اسپیلبرگ

پانزدهم جولای ۱۹۸۵، مجلهٔ تایم برای سومین بار روی جلد خود را به تصویر استیون اسپیلبرگ، چهره جهانی سینما اختصاص داد.

فیلم آروارههای کوسه(۱)، نخستین شاهکار اسپیلبرگ در سال ۱۹۷۵ ساخته شد و نام کارگردان جوانش را برسر زبانها انداخت. در این فیلم کوسه ماهی بزرگ و سفیدی، تماشاچیان سینما را در سراسر عالم، از وحشت و هیجان بر صندلی‌هایشان میخکوب کرد.

در سال ۱۹۸۲، مجلهٔ تایم برای دومین بار مطالبی را در بارهٔ فیلم‌های ئی‌تی(۲) و "Poltergeist" به چاپ رساند، اما شرح روی جلدش را به جنگ در جزایر فالک‌لند اختصاص داد که موضوع داغ روز بود.

در جولای سال ۱۹۸۵، این مجله با درج مقاله‌ای به تجزیه و تحلیل استعدادها و خلاقیتهای اسپیلبرگ، که با انتقال کابوسهای دنیای کودکی خود به سینما شور و هیجان خارق‌العاده‌ای آفرید، پرداخت. دنیس ورل، خبرنگار مجلهٔ تایم می‌گوید: "برای تهیه گزارش از کار و زندگی اسپیلبرگ، باید به دنیای کودکان و نوجوانان گام نهاد. در حقیقت، آنچه او را به نیرومندترین فیلمساز دنیا تبدیل کرد و او را یاری رساند تا در ردیف

---

1 - Jaws   2 - ET

ثروتمندترین مردان جهان قرار گیرد، نبوغ و خلاقیتش در به تصویر کشیدن تجارب دوران کودکی اوست. اسپیلبرگ، هنوز به بعضی از باورها و سنتهایی که در دوران کودکی با آنها آشنا شده، سخت پای‌بند است. زندگی او در این دوران، دیگر چندان با روشناییها، نیکیها و خیرخواهیها قرین نیست، بلکه هر چه هست تاریکی، تهدید و موجوداتی با هیبت‌های ناشناخته است. هراسی که به تدریج حیرت و شگفتی می‌آفریند و رویدادهای پیش پا افتاده‌ای که به اتفاقات غیرمعمول و شگفت‌انگیز بدل می‌شود؛ سفری پر اضطراب از تاریکی به روشنایی، سفری که ما را وا می‌دارد تا هراسهایی که روزی سراسر وجودمان را فرا می‌گرفت، دیگر بار تجربه کنیم و شادمانی وصف ناپذیری را نیز که در اعماق قلبمان خفته است، بیدار کنیم.

اگر چه اسپیلبرگ از آغاز گامهای استوار خود را در میان مردم سفیدپوست طبقهٔ متوسط و حاشیه‌نشین آمریکای شمالی محدود کرد، اما شور و هیجان چنان در وجودش غلیان دارد که پنداشتی سر بر ابرهای آسمان می‌ساید. اسپیلبرگ در دوران کودکی و نوجوانی سخت مرید والت‌دیسنی بود، به طوری که فیلمهای دیسنی بخش مهمی از زندگی او را پر می‌کرد. او می‌گوید: "من تصور می‌کنم "پیترپن"[۱] باشم. جای شگفتی نیست که اسپیلبرگ اغلب با والت‌دیسنی مقایسه می‌شود. او در فیلمهایش، مانند دیسنی در آثارش، چنان برداشتی را ارائه می‌کند که گویی این آثار برای کودکان به وجود می‌آیند. به عبارت ساده، او هم از دریچه چشم کودکان به همه چیز می‌نگرد.

آلفردهیچکاک مراد و مرشد دیگری برای اوست و گفته می‌شود که

۱- پیترپن یکی از موجودات افسانه‌ای و از قهرمانان فیلمهای کارتونی والت‌دیسنی است که می‌تواند علی‌رغم این که پرنده نیست پرواز کند و کودکان را هم با خود به پرواز در آورد.

فیلمهای اسپیلبرگ بیشتر تحت تاثیر هیچکاک است. با این وجود، فیلمهای اسپیلبرگ سرشار از طنز و شوخی است چرا که شوخی آخرین دژ فناناپذیر دوران شادمانهٔ کودکی است. او برای اینکه شگفتی بیافریند، همواره می‌کوشد تا معمول‌ترین شخصیتها را در غیر معمول‌ترین اوضاع و شرایط قرار دهد.

اسپیلبرگ، خالق فیلمهای سحرآمیز و دلچسب، در هیجدهم دسامبر سال ۱۹۴۸ در شهر سین‌سیناتی در ایالت اوهایو چشم به جهان گشود. تا آنجا که به خاطر می‌آورد، زندگی‌اش آمیخته با خیالپردازی، کابوس و بختک است. بازتاب ذهنیات او را می‌توان در فیلمهایش مشاهده کرد. او در مصاحبه با مجلهٔ تایم می‌گوید:

> *همه جا تاریک است، به ظلمت نخستین نیمه شب اولین روز خلقت، به تاریکی سالن سینما، لحظه‌ای پیش از آغاز فیلم و سپس حرکتها آغاز می‌شوند. در راهروی رازها و شگفتیها، ناگاه دری نیمه باز می‌شود و پرتو نوری ظلمت را می‌درد. از لای در، مردانی با ریشهای بلند و کلاههایی بر سر دیده می‌شوند. اینان چه بسا از آسمان به زمین فرو افتاده باشند. در انتهای اتاق، بر روی سکویی چراغی با نوری قرمز روشن است و روشنایی آن حواس را می‌آزارد و بر ابهامها می‌افزاید.*

این تنها نمونه‌ای از تصورات اوست که به بسیاری از صحنه‌های فیلمهایش شباهت دارد و کنجکاوی هر کسی را به شدت تحریک می‌کند.

صحنه‌ای که در شش سالگی هنگام حضور در یک مراسم سنتی به همراه پدر و مادرش با آن مواجه شد.

کشش اسپیلبرگ به رویدادهای خارق‌العاده و غیرطبیعی، جزء لاینفک شخصیت اوست.

> *یادم می‌آیدکه وقتی ساکن آریزونا بودیم، شبهای پر ستارهٔ فراوانی داشتیم. به خاطر می‌آورم که شبی پدرم مرا از خواب*

بیدار کرد و در ساعت سه پس از نیمه شب مرا به دامنهٔ تپه‌ای برد. ما پتویی پهن کردیم و روی آن نشستیم و بارش شهابهای افسانه‌ای را نظاره کردیم. صحنه‌های فوق‌العاده جالبی در برابر دیدگانمان بود. خیلی دلم می‌خواست در بارهٔ آن نقاط نورانی آسمان بیشتر بدانم. من در سالی به دنیا آمده‌ام که کنت آرنولد، برای نخستین بار بشقاب پرنده را در آسمان مشاهده کرد. البته پیش از او هزارها بار دیگران چنین صحنه‌هایی را دیده بودند، اما آرنولد بود که آنرا بشقاب پرنده نامید و به دیگران شناساند. من با افکاری تحت تأثیر چنین رویدادهایی بزرگ شدم. مشاهده نورهای عجیب و غریب در آسمان، تصور دیدن دنیا را از آن بالا در من به وجود آورد.

پدر اسپیلبرگ مهندس الکترونیک بود که به اتفاق چند نفر دیگر نخستین کامپیوترها را ساخت. در اواخر سال ۱۹۴۰ و اوایل سال ۱۹۵۰، صنعت کامپیوتر سراسر آمریکا را دربر گرفت. شغل پدر اسپیلبرگ اقتضا می‌کرد که به اتفاق خانواده مدتی کوتاه در یک شهر اقامت کرده، سپس به شهر دیگری کوچ کند.

به این ترتیب، خانواده اسپیلبرگ، در طول سیزده سال از سین‌سیناتی به هادون فیلد در نیوجرسی و اسکات دیل در آریزونا و عاقبت به ساراتوگا در حومهٔ شهر سن‌جوز در ایالت کالیفرنیا کوچ کردند. در حقیقت، تا اسپیلبرگ می‌آمد که با محیطی خو بگیرد، باید راهی مکان دیگری می‌شد.

پدر و مادر اسپیلبرگ وجه مشترکی با هم نداشتند، جز اینکه هر دو به موسیقی و بچه‌هایشان عشق می‌ورزیدند. پدرش فردی دقیق و وقت‌شناس بود. اسپیلبرگ به زودی فهمید که با پدرش با دو زبان باید سخن گوید: انگلیسی و کامپیوتر. او می‌گوید:

"وقتی یازده ساله بودم، روزی پدرم به خانه آمد و همهٔ ما را

در آشپزخانه گرد آورد و سپس ترانزیستور کوچکی را با دستش بالا برد و گفت که این است آیندهٔ جهان؛ اما من ترانزیستور را از دست او گرفتم، در دهانم گذاشتم و آنرا بلعیدم. پدرم نخست خندید، اما ناگهان به خود آمد و خشمگین شد. لحظهٔ حساسی بود از برخورد دو دنیای متفاوت. گویی من با این کار می‌خواستم به او بگویم که اگر آینده تو همین است ، من علاقه‌ای به آن ندارم.»

مادر اسپیلبرگ پرتحرک و پر جنب و جوش بود. تمام اعضای خانواده، چون پروانه به گرد شمع وجودش می‌گردیدند. او یک پیانیست کلاسیک بود و اغلب با دوستانش در خانه پیانو می‌نواخت. در همان حال، پدرش در نقطهٔ دیگری از خانه، با دوستانش که در زمینهٔ کامپیوتر با او همکاری داشتند، مشغول ساختن یک تله موش کامپیوتری بود. به این ترتیب، تنها پناهگاه استیون اتاق خواب خود بود. در اتاق خواب او، بیشتر وقتها بسته بود. او حتی برای کاستن از سر و صدای پدر و مادرش، ناگزیر حوله‌ای را مچاله می‌کرد و زیر شکاف در قرار می‌داد.

اسپیلبرگ نخستین بار در جشن تولد پدرش با دوربین فیلمبرداری آشنا شد. این دوربین هدیه‌ای بود که مادرش به پدرش داد تا خاطرات خانواده را ثبت و ضبط کند، اما پدرش ابداً از فیلمبرداری سررشته نداشت. استیون دوازده ساله در حالیکه مجذوب این دوربین هشت میلیمتری شده بود، نمی‌توانست بفهمد که چرا پدرش نمی‌داند چگونه آن را به دست بگیرد.

اسپیلبرگ هم مانند سایرین احساس کرد که باید تجربهٔ فیلمسازی را از خانه آغاز کند. او نخست فیلمهای نامشخص و درهم برهمی گرفت، اما بتدریج اشکالات معمولی را که یک فیلمساز آماتور با آن رو به رو می‌شود، اصلاح کرد.

روزی پدرش دوربین را به دست گرفت تا صحنه‌ای را فیلمبرداری

کند، اسپیلبرگ با متانت گفت: "چرا دوربین را درست و محکم به دست نمی‌گیری؟" این سخن بر پدرش گران آمد و آرام و بی سر و صدا دوربین را به استیون پس داد و گفت: "از این پس تو فیلمبردار خانواده باش". از آن لحظه بود که اسپیلبرگ تصمیم قطعی خود را برای فیلمساز شدن گرفت.

این رویداد جهشی در زندگی‌ام بود، جهشی بزرگ

این رویداد، دریچه‌ای به روی تبلور تخیلات او گشود، و راهی باشکوه برای گریز از واقعیتها و کارهای معمول روزانه و مدرسه به او نشان داد؛ گریز از بچه‌های قلدری که سر راه او قرار می‌گرفتند و او را می‌ترساندند، گریز از هراس ناشی از تاریکی و سرانجام گریز از پدر و مادری که آماده می‌شدند تا برای همیشه از یکدیگر جدا شوند.

تنها یک هدف داشتم: فیلمسازی

اما از علاقه تا عمل، راه درازی است. او خوب می‌دانست که در محیط خانه چه می‌گذرد و می‌دانست که باید جر و بحث‌های تمام نشدنی پدر و مادرش را چند صباحی دیگر تحمل کند.

> *آنها نمی‌دانستند که با دقت کارهایشان را زیر نظر داریم و از احساس ناگوارشان آگاهیم. البته برخوردی وجود نداشت؛ اما سایه‌ای از غم و اندوه محیط خانه را آکنده بود. غم چنان ملموس بود که پنداشتی می‌توانیم آن را سر میز غذا، با قاشق و چنگال خرد کنیم. سالها معتقد بودم که کلمه طلاق، منحوس‌ترین واژهٔ زبان انگلیسی است. اما سرو صدای آنها که از یک اتاق به اتاق دیگر می‌خزید، واژهٔ طلاق را از کانالهای سیستم سرما و گرما به گوش ما می‌رسانید. من و خواهرانم تا پاسی از شب بیدار می‌ماندیم و به بحث و جدل پدر و مادر گوش فرا می‌دادیم و هرگاه کلمه منحوس طلاق را می‌شنیدیم،*

گوشمان را می‌گرفتیم. ترس و وحشت عجیبی بر محیط خانه حاکم بود. گاهی بغض خواهرانم می‌ترکید و آنگاه همگی یکدیگر را بغل می‌کردیم و می‌فشردیم.

بیم از جدایی پدر و مادر و هراسهای دیگر، تمام وجود استیون را اشغال کرده بود. او می‌خواست به هر ترتیب از چنگال این احساسهای اهریمنی بگریزد.

در دوران کودکی مانند خیلی از بچه‌ها از موجودات خیالی می‌ترسیدم. موجودات پلید و عجیب و غریبی که گاه به زیر تختخوابم می‌خزیدند وگاه پاورچین پاورچین خود را به‌گنجهٔ اتاقم می‌رساندند و در آن پنهان می‌شدند. من از ترس به زیر پتوی خود می‌خزیدم و سرم را یواشکی از سوی دیگر پتو بیرون می‌آوردم و به آنها می‌نگریستم. چه قدر این موجودات پلید مرا ترساندند...

استیون اسپیلبرگ پس از ورود به عالم سینما، این احساسات و تجربیات را با فیلم‌هایش درآمیخت. در فیلم "Poltergeist" درختی شیطانی هست و این درخت همان است که بارها با شرارت از پشت پنجرهٔ اتاق خواب استیون به او نگریسته بوده است. در حقیقت ترس و اضطراب نهفته در فیلمهایش از کابوسهای دوران کودکی او سرچشمه می‌گیرد. به بیانی دیگر، موجوداتی که زمانی عرصهٔ تخیلات او را جولانگاه خود قرار داده بودند. اینک در فیلمهایش به تاخت و تاز می‌پردازند. در حقیقت، سرانجام اسپیلبرگ موفق شد که با چشمان سحرانگیز دوربین فیلمبرداری، این ارواح شیطانی را تحت سلطهٔ خود درآورده، از وجودشان درفیلمهای خود استفاده کند و از این رهگذر موفقیت عظیمی به دست آورد.

من به رویاهایم جامهٔ واقعیت پوشاندم

اسپیلبرگ در سن سی و شش سالگی، یکی از نیرومندترین فیلمسازان جهان شد. او را والت‌دیسنی عصر جدید نامیدند و ثروت فراوانی به چنگ آورد. اشتیاق مفرط به فیلمسازی وی را بر آن داشت تا خاطرهٔ شهابهای نورانی خود را، در فیلم آماتوری **نور آتش**[۱] عینیت بخشد و لذت دیدنش را با دیگران قسمت کند.

این فیلم علمی تخیلی، در سال ۱۹۶۴ جلوی دوربین رفت؛ زمانی که او تنها شانزده سال داشت. اسپیلبرگ از زمانی که دوربین هشت میلیمتری را صاحب شد، پانزده فیلم ساخت؛ اما در عین حال، او خود فیلم **نور آتش** را نخستین تجربهٔ واقعی خود به شمار می‌آورد. سرمایهٔ اولیهٔ تولید این فیلم سیصد دلار بود که بعدها آن را تا پانصد دلار افزایش داد. تجدید نظر در سرمایهٔ تولید فیلم رفته رفته برای او به صورت یک عادت در آمد؛ چرا که از عدم تعهد حامیان مالی خود همیشه می‌ترسید. فیلم **نور آتش** نخستین موفقیت تجاری او نیز محسوب می‌شود. پدرش از تمام دوستان و آشنایان دعوت کرد تا به دیدن این فیلم بیایند، و توانست ششصددلار برای او گرد آورد. این مبلغ تنها هزینهٔ تولید فیلم را تأمین می‌کرد. اگر چه تهیهٔ این فیلم موفقیت‌آمیز بود، اما شکوفایی او در سینما با درخشش فیلم دیگری در سال ۱۹۶۷ آغاز شد. تهیهٔ این فیلم کاملاً تصادفی بود. او روزی در ساحل کالیفرنیا با مردی رو به رو شد که مانند او علاقهٔ آتشین به تولید فیلم داشت. البته این مرد بیگانه که دنیس هافمن نام داشت؛ کاملاً با اسپیلبرگ متفاوت بود؛ دنیس، مالک یک شرکت عینک‌سازی بود و ثروت کلانی داشت. هافمن با دیدن فیلمهای هشت و شانزده میلیمتری اسپیلبرگ، از مهارت او شگفت زده شد. او پیشنهاد کرد که برای تهیه یک فیلم کوتاه حاضر است ده هزار دلار در اختیارش بگذارد، مشروط به اینکه نام او به عنوان تهیه کنندهٔ فیلم مطرح شود.

---

1 - Fire Light

اسپیلبرگ که بازشدن دروازهٔ موفقیت و پیروزی را با چشمان خود می‌دید، بی‌درنگ پیشنهاد او را پذیرفت و به محض دریافت پول، مقدمات تولید فیلم را تدارک دید. در این زمان بود که اسپیلبرگ با آلن داویو ـ یکی دیگر از شیفتگان فیلمسازی ـ ملاقات کرد. آلن دوست قدیمی اسپیلبرگ بود اما سالها ارتباطشان قطع شده بود. هیچ یک از آن دو نمی‌دانست که دیگری چه راهی را در زندگی انتخاب کرده است؛ اما یک چیز قطعی بود و آن عبارت بود از اینکه هر دو به سوی موفقیت گام بر می‌داشتند. به این ترتیب، فیلم "Amblin" جلوی دوربین رفت و چنان خوش درخشید که سیدنی شین‌برگ، رئیس تلویزیون یونیورسال را به شدت تحت تاثیر قرار داد. این فیلم بیست و پنج دقیقه‌ای، با یاری یکی از دوستان اسپیلبرگ به نام چاک سیلورز، در جشنواره‌های آتلانتا و ونیز شرکت کرد، و جایزهٔ اول را برد. چاک، سپس این فیلم را به کمپانی یونیورسال برد و به سیدنی شین‌برگ نشان داد. سیدنی روز بعد اسپیلبرگ را به دفتر کارش دعوت کرد. البته، اسپیلبرگ قبلاً با استودیوهای فیلمبرداری آشنا شده بود. او در هفده سالگی روزی به فکر دیدن مراحل صداگذاری فیلم از نزدیک افتاد. بنابر این همین که از ترامـوا پیاده شد و به جلوی در ورودی کمپانی یونیورسال رسید، از غفلت نگهبان جلوی در استفاده کرد و دزدکی وارد استودیوهای فیلمبرداری یونیورسال شد. محیط آنجا او را به شدت تحت تاثیر قرار داد. بی هدف می‌رفت و به این اتاق و آن اتاق سر می‌کشید. تا این که مردی او را دید و پرسید کیست و در آنجا چه می‌کند. استیون با کمال خونسردی در بارهٔ شیفتگی خود به فیلم و سینما، کارهای قبلی خود و همچنین برنامه‌های آتی خود با او به گفت و گو نشست. این مرد همان چاک سیلورز بود که بعدها در روند موفقیت اسپیلبرگ نقش به سزایی داشت. سیلورز تحت تاثیر جسارت این نوجوان قرار گرفت که پرشور و با حرارت و بدون دعوت قبلی، وارد استودیویی شده بود که فیلمبرداری در آن شروع شده بود. او نزدیک به یک ساعت با اسپیلبرگ صحبت کرد و

سرانجام اجازه نامه‌ای برای او صادر کرد که بتواند یک روز را در استودیوهای فیلمبرداری بگذراند. روز بعد استیون بعضی از فیلمهای هشت میلیمتریش را به چاک سیلورز نشان داد. سیلورز به شدت تحت تاثیر قرار گرفت. پس از چند سال سیلورز با دیدن فیلم "Amblin" بار دیگر تحت تاثیر آثار اسپیلبرگ قرار گرفت. اگر چه سیلورز این برخورد را به زودی فراموش کرد؛ اما تشویق او اشتیاق سوزان تهیه و تولید فیلم را در ذهن و قلب اسپیلبرگ برانگیخت. روز بعد، اسپیلبرگ لباس مرتب و تمیزی به تن کرده، موهایش را شانه زد و آنگاه کیفی ـ کیف پدرش که تنها یک ساندویچ و دو شکلات در آن گذاشته بود به دست گرفت و با حالتی موقر و حق به جانب، چنانکه گویی از کارکنان شرکت یونیورسال است از برابر نگهبان گذشت و قدم در یکی از دفاتر آن شرکت گذاشت. او به این ترتیب تمام تابستان را در کمپانی یونیورسال حاضر شد. به زودی، دفتر متروکه‌ای را یافت و در آن دفتر پشت میز نشست و پاهایش را روی میز انداخت. او تا آنجا پیش رفت که نامش را روی یک پلاک پلاستکی حک کرد و آن را در ردیف فهرست راهنمای ساختمان قرار داد. اسپیلبرگ همواره در استودیوها و راهروها رفت و آمد می‌کرد و از هر فرصتی برای دیدن مراحل مختلف تولید یک فیلم استفاده می‌کرد. امیدوار بود که روزی دست سرنوشت، فردی را وادار خواهد کرد تا کاری را به او واگذارد؛ اما انتظار بی حاصلی بود. بی نتیجه و دل‌آزرده، همان گونه که آرام و بی سرو صدا وارد شده بود، آنجا را ترک کرد. چیزی نگذشت که سیدنی شین‌برگ با او برخورد کرد. شین‌برگ که یکی از مدیران اصلی کمپانی یونیورسال بود مقدماتی را فراهم کرد که او رسماً به عضویت این شرکت در آید؛ اما مثل گذشته همچنان عاطل و باطل بود. او این دوره از زندگی را فوق‌العاده ملال‌آور و خسته‌کننده توصیف می‌کند. اسپیلبرگ به دفتر کارگزاران بسیاری مراجعه کرد؛ اما حتی کاری کوچک به او محول نمی‌شد. دلیل این امر بسیار ساده بود: اسپیلبرگ بسیار جوان بود و کسی

باور نمی‌کرد که بتواند کار ارزشمندی ارائه کند.

اسپیلبرگ به استعداد خود ایمان داشت و می‌دانست که با همهٔ جوانی از عهدهٔ کارهای بزرگ بر می‌آید

او موی دماغ شین‌برگ شد و چنان سماجتی از خود نشان داد که او برای رهایی از دستش ناگزیر شد با این و آن وارد گفت و گو شود و کاری برایش دست و پا کند. سرانجام اسپیلبرگ به مراد خود رسید و قرار شد که تهیهٔ یک سریال را به طور آزمایشی به عهده گیرد. متاسفانه بازیگر اول این فیلم جوآن کرافورد بود، که به عقیدهٔ تهیه‌کننده‌ها، کنترل و هدایت او کار دشواری بود. به هر حال، اسپیلبرگ با اینکه تجربهٔ چندانی نداشت، به تهیهٔ فیلمهای کوتاه **دکتر مارکوس ولبی**(۱) و **دکتر کیل‌دیر**(۲) پرداخت. طبق قرار داد او تا پایان سال وظیفهٔ دیگری نداشت. در حقیقت، ذوق‌زدگی مانع شده بود که او دقیقاً قرارداد را بخواند. در نتیجه بدون اینکه بداند یک سال تمام در اختیار کمپانی یونیورسال خواهد بود، قرارداد را امضاء کرده بود. در عین حال در آتش شوق دستیابی به هدف می‌سوخت و قادر نبود که این آتش را مهار کند. به التماس و زاری افتاد و حتی تهدید کرد؛ اما بی اثر بود. او حتی با تولید فیلمهای کوتاه شانزده میلیمتری هم نمی‌توانست وقت خود را پر کند. احساس اسارت می‌کرد. در نتیجه، وقتی از او خواسته شد که تعدادی از سریالهای تلویزیونی را کارگردانی کند، بی درنگ پذیرفت. تولید این فیلمها به او فرصتی داد تا کار فیلمسازی را در همهٔ سطوح بیاموزد. سرانجام، در اواسط سال پرتلاش ۱۹۷۱، استیون آمادهٔ جهشی بزرگ شد. روزی منشی او مجله‌ای را روی میزش گذاشت و توصیه کرد که داستان علمی تخیلی **دوئل**(۳) را در آن

---

1 - Marcus Welby, MD 2 - Dr. Kildare

3 - Duel

مجله بخواند. این داستان که نوشتهٔ ریچاردماتسون است، شرح حال بازرگانی است که در یکی از مسافرتهایش، مورد تعقیب یک کامیون هیجده چرخ قرار می‌گیرد. رانندهٔ کامیون قصد دارد او را در یکی از گردنه‌های کوهستانی غافلگیر کند و از پای در آورد.

اسپیلبرگ فیلم دوئل را طبق برنامه، فقط در چهارده روز به پایان رسانید و از این نظر شگفتی همگان را برانگیخت.

این فیلم در سیزدهم نوامبر به عنوان فیلم هفته در شبکهٔ تلویزیونی ای، بی، سی به نمایش در آمد، و دو سال بعد هم در دوازدهمین فستیوال تلویزیونی مونت‌کارلو دیپلم افتخار گرفت. استقبالی که از این فیلم در اروپا به عمل آمد، مدیران اجرایی کمپانی یونیورسال را متحیر کرد. آنها ناگزیر پذیرفتند که این فیلمساز جوان سرشار از استعداد و خلاقیت است. به این ترتیب، اسپیلبرگ توانست با بودجهٔ ناچیز چهارصد و پنجاه هزار دلار، شش میلیون دلار به دست آورد.

از این رو کارگزاران استودیو یونیورسال، که همواره پول برایشان در درجهٔ اول اهمیت قرار داشت، ساختن فیلمهای بزرگی را به او واگذار کردند. با وجود این، اسپیلبرگ ناگزیر بود که به تهیهٔ سریالهای تلویزیونی اکتفا کند، چرا که هنوز خلاقیتهایش را نشناخته بودند. از طرف دیگر بیش از دو سال طول کشید تا استقبالی که از فیلم دوئل در اروپا به عمل آمده بود، به گوش دست‌اندرکاران کمپانی یونیورسال برسد. فروش این فیلم رکورد بالایی را به خود اختصاص داد و این در حالی بود که اسپیلبرگ تنها بیست و پنج سال داشت و بیشتر اوقاتش را همچنان به تهیه فیلمهای تلویزیونی می‌گذراند. او عزم خود را جزم کرده بود که یک فیلم بلند سینمایی بسازد و می‌دانست که این بار کسی نخواهد توانست جلوی او را بگیرد. به همین دلیل، وقتی به برج سیاه کمپانی یونیورسال دعوت شد، با صراحت اعلام کرد که برای تهیهٔ فیلمهای بلند سینمایی آمادگی کامل دارد.

استیون پیش از آن بارها در استودیوهای دیگر فیلمسازی حضور یافته، در تولید فیلم همکاریهایی کرده بود.

دیوید براون و ریچارد زانوک در استودیوی فوکس قرن بیستم، پس از خواندن فیلمنامهٔ "Ace, Eli and Rodger of the Skies" آن را نپسندیدند. این فیلم ساخته شد، اما به قول معروف گل نکرد و در نخستین هفتهٔ نمایش در شانزده سینمای واشنگتن و بالتیمور تنها توانست مبلغ سیزده هزار و چهارصد دلار فروش کند. مبلغی که به سختی هزینهٔ تولید آن را تامین می‌کرد. زانوک و براون که استعداد و خلاقیت اسپیلبرگ را باور داشتند، تصمیم گرفتند برای اوج گرفتن او در دنیای سینما به مثابه سکوی پرشی عمل کنند. به همین دلیل، اسپیلبرگ که روزی برای ورود به کمپانی یونیورسال با مشکلاتی روبه‌رو بود، با یاری این دو نفر که تحت تأثیر فیلمنامهٔ سرزمین نیشکر[۱] قرار گرفته بودند، توانست به مقصود خود برسد. فیلم داستان ساده‌ای داشت: زنی که از زندان گریخته بود، شوهرش راکمک می‌کند تا او هم از زندان بگریزد. آن دو برای پس گرفتن فرزندی که برای همیشه از آنها گرفته شده بود، یک افسر پلیس را گروگان گرفتند. طبق اظهار نظر پاولین کائل منتقد سینمایی، روزنامه نیویورک تایمز نوشت:

"این فیلم که تصور می‌شد فیلمی غم‌انگیز و سوزناک باشد، با داستان غیر معمول و فوق‌العاده‌اش، صفحه دیگری را در تاریخ سینما گشود."

اگر چه زانوک و براون نظر مساعدی به این فیلم داشتند، اما فیلم از نظر هالیوود، که ملاک موفقیت را فروش بیشتر می‌دانست، ناموفق تلقی شد و شکست خورد.

فیلم نیش توانست به نحوی باورنکردنی، شصت و هشت میلیون و

---

1 - The Sugarland

چهارصد و پنجاه هزار دلار فروش داشته باشد، در حالی که **سرزمین نیشکر** تنها موفق شد دو میلیون و هشتصد و نود هزار دلار را به خود اختصاص دهد.

اسپیلبرگ که در دوران آموزش و سازندگی به سر می‌برد، به گردآوری همفکران و همکاران نزدیک خود همت گماشت. او اندک اندک یک اصل طلایی موفقیت را در می‌یافت که از این قرار بود: **به افراد شایسته‌ای که کارهای مهم و کلیدی را به عهده دارند و از آرمانها و دیدگاههای تو حمایت می‌کنند، اعتماد کن.**

به این ترتیب، او جمعی از افراد کارکشته و ماهری چون زانوک، براون و ویلموس زیگموند که یک فیلمبردار بود را در رشته‌های مختلف گرد آورد. جان ویلیامز، آهنگسازی که بعدها در شش فیلم موفق با او همکاری داشت نیز به این حلقه پیوست

آنگاه جهان سینما با یک تکان قوی رو به رو شد که با زبانی ساده تنها می‌توان آن رادرخشش یک نبوغ نامید، فیلمی به نام **آرواره‌های کوسه.**

> ***من خوب می‌دانستم که آرواره‌های کوسه، تماشاچیان را به شدت تحت تاثیر قرار خواهد داد. در حقیقت این فیلم، ترس و وحشت نهفته در دل تماشاچیان را آشکار خواهد کرد. با وجود این، برای من ابداً شور و هیجانی در بر ندارد، چرا که سالها پیش، وقتی یک بچه مدرسه‌ای بودم، وقایع آن را در کابوسهای شبانهٔ خود دیده بودم.***

کمپانی یونیورسال مدتها پیش اجازه استفاده از داستان **آرواره‌های کوسه** را از پیتر پنج‌لی، نویسنده این کتاب خریداری کرده بود، بدون اینکه تا آن روز اقدامی در جهت ساخت آن کرده باشد. اسپیلبرگ مجذوب این داستان شد؛ اگر چه نمی‌دانست که در آستانهٔ چه سفر مخوفی قرار گرفته است. فیلمبرداری این فیلم که پیش‌بینی می‌شد پنجاه روز به درازا کشد تا صدو پنجاه روز افزایش یافت و بر هزینه‌اش روز به روز افزوده می‌شد.

سه کوسهٔ عظیم هر یک به وزن سیصد کیلوگرم و به قیمت یکصد و پنجاه هزار دلار خریداری شد تا یکی از آنها در فیلم مورد استفاده قرار گیرد. برای اینکه سیستم پیچیده اندام این جانواران به طور مکانیکی ساخته و کامل شود به جای سه میلیون دلار هزینه پیش‌بینی شده، هشت میلیون دلار خرج شد. نزدیک به بیست نفر برای ساختن کوسه ماهی این فیلم که بروس لقب گرفت، بسیج شدند و نزدیک به سیزده تکنسین آن را هدایت و کنترل می‌کردند. **آرواره‌های کوسه** در شرایط بسیار سختی که همه را دیوانه کرده بود فیلمبرداری شد. این فیلم در ساحلی دور افتادهٔ در نیوانگلند فیلمبرداری شد. آب و هوا بد و نامطبوع بود و حتی اشک مردان شجاع و سرد و گرم چشیده را در آورد، و مردان آرام و افتاده را وا داشت تا دست دعا به سوی آسمان بلند کنند. این سخنی بود که بعدها ریچارد درایفوس یکی از بازیگران اصلی فیلم به زبان آورد.

بازیگران و دست‌اندرکاران فیلم و حتی خود اسپیلبرگ چنان خسته و درمانده شده بودند، که آرزوی فرار از آن موقعیت را داشتند. درایفوس معتقد بود که **آرواره‌های کوسه** به احتمال زیاد از فیلمهای ناموفق سال خواهد بود؛ اما این فیلم پس از نمایش، هراس‌انگیزترین و موفق‌ترین فیلم سال شناخته شد و نامش همه جا بر سر زبانها افتاد. در پنجم سپتامبر سال ۱۹۷۵، یعنی هشتاد روز پس از نمایش در حدود هزار سینمای آمریکا و کانادا و پس از صرف نزدیک به دو و نیم میلیون دلار هزینهٔ تبلیغات، فروش آن گوی سبقت را از تمام فیلمهای پر فروش سینما مثل جن‌گیر، نیش، بربادرفته و آوای موسیقی (در ایران اشکها و لبخندها)، ربود. این فیلم حتی رکورد فروش فیلم پدرخوانده را نیز شکست. موفقیت فیلم چنان چشمگیر بود که بن‌برادل، خبرنگار روزنامهٔ واشنگتن پست، پس از بازگشت از سفرش به کوبا اعلام کرد که فیدل کاسترو استثنائاً با نمایش این فیلم در کوبا موافقت کرده است. اگر بخواهیم ارزش **آرواره‌های کوسه** را در دو کلمه توصیف کنیم باید آن را معدن طلا بنامیم. شرکتهای تبلیغاتی

فراوانی از شهرت این فیلم استفاده کردند و محصولات خود را با برچسب‌هایی از تصاویر آن روانهٔ بازار کردند. **شرکت مدیریت بین‌المللی خلاق**[1] از آن جمله است که از این رهگذر توانست شش میلیون دلار به جیب زند. تقاضای استودیوی یونیورسال از اسپیلبرگ برای ساختن فیلمهای دیگر، که در پی این موفقیت اعلام شد، کاملاً طبیعی به نظر می‌رسید؛ اما او این تقاضا را نادیده گرفت. اسپیلبرگ در سال ۱۹۷۵ طرحها و برنامه‌های دیگری را در سر می‌پروراند، اما در بارهٔ برنامه‌های آتی خود تنها به این گفته اکتفا می‌کرد که ریچارد درایفوس بازیگر فیلم جدید او خواهد بود. تدارکات تهیهٔ فیلم **برخورد نزدیک از نوع سوم**[۲] برنامهٔ جدید او را فاش کرد. کارگزاران استودیوی کلمبیا، با توجه به ماهیت دشوار این طرح، اجرای آنرا توسط اسپیلبرگ ناممکن خواندند؛ اما اسپیلبرگ از دل و جان باور داشت که از عهدهٔ آن بر خواهد آمد.

داستان این فیلم نه علمی تخیلی و نه فوق مدرن است، بلکه در بارهٔ باورهای مردم از رویدادهای طبیعی است. شانزده میلیون آمریکایی بر این باورند که موجودات فضایی سالهاست ما را از آن بالا می‌بینند و به دقت رفتارمان را زیر نظر دارند.

اسپیلبرگ معتقد بود که بازیگر فیلم در درجهٔ اول اهمیت قرار دارد؛ اما هالیوود مثل همیشه پول را در کانون توجه خود قرار می‌داد.

به نظر می‌رسید تهیهٔ این فیلم مستلزم هزینهٔ زیادی باشد. فرانکویز ترافت[۳] کارگردان بزرگ فرانسوی و یکی از بازیگران این فیلم که به محیطهای ملموس‌تری در هنگام فیلمبرداری عادت داشت از تلاش خارق‌العاده‌ای که در جزء جزء تولید این فیلم به عمل می‌آمد، در شگفت

---

1 - International Creative Management

2 - Close Encounters of The Third Kind

3 - Francois Truffaut

ماند. نورپردازی، صحنه آرایی، صدابرداری و طراحی صحنه‌های عظیم و خارق‌العادهٔ آن با هیچ فیلمی پیش از آن، قابل مقایسه نبود. صحنه‌ای از فیلم که سفینهٔ مادر بر روی زمین می‌نشیند و درهای آن به سمت پایین باز می‌شود و نور خیره‌کننده‌ای از آن بیرون می‌آید، توسط کارلو رامبالدی، هنرمند بزرگ و نامدار طراحی و به تنهایی سه و نیم میلیون دلار هزینهٔ آن شده بود. با وجود این، وقتی این فیلم در نوامبر ۱۹۷۷ به روی پرده آمد، باران انتقاد بر آن باریدن گرفت. ویلیام فلاناگان، گزارشگر مجله نیویورک، پیش‌بینی کرد که این فیلم ناکامی بزرگی خواهد بود. اظهار نظر منتقدان، دست‌اندرکاران استودیوی کلمبیا را به هراس انداخت، و در نتیجه این استودیو رامتقاعد کرد که هجده میلیون دلار از سهم خود را در تولید این فیلم کاهش دهد. با وجود این، **برخورد نزدیک از نوع سوم** فیلمی موفق و فراموش نشدنی بود. این فیلم حتی تا حدودی فیلم **آواره‌های کوسه** را تحت‌الشعاع خود قرار داد و شهرتی بین‌المللی را برای تمام دست‌اندرکارانش به ارمغان آورد. این فیلم در سال ۱۹۷۷ و تنها پس از یکماه نمایش از نظر فروش، نهمین فیلم موفق سال شناخته شد و سال بعد در ردیف سوم قرار گرفت و حتی انتظار می‌رفت که موفقیتش از این هم فراتر رود تا اینکه **ئی‌تی** وارد صحنه شد.

اسپیلبرگ پس از تهیهٔ چند فیلم موفق، نخستین فیلم ناموفق خود را زیر عنوان **می‌خواهم دست تو را بگیرم**(۱) در سال ۱۹۷۸ ساخت. سپس او به تهیه فیلم ۱۹۴۱(۲) پرداخت. این فیلم وحشت ساکنین یک شهر ساحلی کالیفرنیا را از بمباران ژاپنیها به شیوهٔ طنز به تصویر می‌کشید.

فیلم ۱۹۴۱، برای اسپیلبرگ یک ناکامی فراموش نشدنی به شمار می‌آمد. او پس از تهیهٔ این فیلم دریافت که آگاهی چندانی از فیلمهای کمدی ندارد. به هر حال تجربه تهیهٔ این فیلم برای او بسیار گران تمام شد.

---

1 - I want to hold your hand   2 - 1941

منتقدی در بارهٔ فیلم **۱۹۴۱** می‌گوید: "تولید این فیلم ضرورتی تاسف‌انگیز بود. ضرورتی برای کارگردانش و تأسفی برای تماشاگرانش".

اسپیلبرگ با این تجربه دریافت که هر کسی باید به آنچه بهتر می‌داند بپردازد. عطش مفرط به فیلمسازی او را واداشت که **افکتهای ویژه، برخورد نزدیک از نوع سوم** را بسازد که فیلمی نسبتاً موفق بود. آنگاه او فیلم **ماشینهای دست دوم**(۱) را جلوی دوربین برد که برایش شکست دیگری بود. اما این ناکامیها هرگز او را دلسرد نکرد، به خصوص که در این زمان با جرج لوکاس، مردی که فیلم مشهور **جنگ ستارگان**(۲) او همهٔ مردم را مجذوب کرده بود برخورد کرد. این دو هنگامیکه تعطیلات خود را در هاوایی می‌گذراندند به طور تصادفی یکدیگر را دیدند و بی درنگ تصمیم گرفتند که فیلم **مهاجمین صندوقچهٔ گمشده**(۳) را جلوی دوربین ببرند. این فیلم قهرمانیهای دههٔ ۴۰ را با طنز آمیخت.

اسپیلبرگ همیشه در فکر آن بود که یک فیلم پلیسی از نوع فیلمهای جیمزباند بسازد و اکنون بهترین فرصت بود. کمپانیهای بزرگ فیلمسازی غیر از کمپانی پارامونت، طرح این فیلم را رد کردند. پارامونت هم شرایط سختی را بر آن تحمیل کرد. فیلمبرداری این فیلم در ژوئن سال ۱۹۸۰ آغاز شد. طبق پیش‌بینی کمپانی پارامونت فیلمبرداری آن در مدت هشتاد و هفت روز باید به پایان می‌رسید؛ در صورتی که بیش از هفتاد و سه روز به درازا کشید.

صحنه‌های خارجی فیلم در هاوایی و تونس و صحنه‌های داخلی آن در المستری(۴) کالیفرنیا فیلمبرداری شد.

اسپیلبرگ قادر نبود به اندازهٔ فیلمهای قبلی ولخرجی کند. به همین دلیل برای کاهش هزینهٔ فیلم، به خلاقیتهای خود متوسل شد. برای مثال،

---

1 - used cars
2 - Star Wars
3 - Raiders of the Lost Ark
4 - Elmstree

در برنامه پیش‌بینی شده بود که حفره‌ای به وسعت دویست ایکر حفر و دوهزار مرد عرب در آن جمع شوند. با تکنیکی که اسپیلبرگ به‌کار برد، دو هزار نفر به ششصدنفر و دویست ایکر به هفتاد ایکر تقلیل یافت. در نتیجه او با هفتصد و پنجاه هزار دلاری که از این طریق صرفه‌جویی کرد، توانست از یک آژانس دانمارکی، چهار هزار و پانصد مارکبری برای استفاده در صحنه‌هایی از فیلم، کرایه کند. جورج لوکاس معتقد بود که این فیلم از فیلمهای جیمزباند موفق‌تر خواهد بود و درست هم پیش‌بینی کرده بود. این فیلم در سال ۱۹۸۱ همزمان با فیلم **فقط برای چشمان تو**(۱) به نمایش در آمد و توانست سه برابر فیلم جیمزباند فروش کند.

در نخستین روز نمایش در پاریس، ازدحام مردم به حدی بود که بسیاری از آنان به رغم تلاش فراوان موفق به دیدن فیلم نشدند. فیلم **مهاجمین صندوقچهٔ گمشده** پنجمین فیلم پر فروش تاریخ سینما شد و درآمدی بالغ بر دویست و بیست و چهار میلیون دلار را نصیب استودیو پارامونت کرد که اگر با چشمهای خود نمی‌دیدند، نمی‌توانستند باور کنند.

مهمترین تجربه‌ای که اسپیلبرگ با تهیهٔ این فیلم کسب کرد، آگاهی بیشتر از اصل مهم تفویض اختیار بود. او گروهی را به تهیه و فیلمپردازی صحنه‌های کم اهمیت گماشت، در حالی که خود به اتفاق هاریسون فرد و بازیگران دیگر، به تهیهٔ صحنه‌های اصلی فیلم پرداخت. با وجود این، اسپیلبرگ هنوز رویای دیگری در سر می‌پروراند: فیلمی با بازی بچه‌ها و برای بچه‌ها. دنیای عجیب و غریب دنیای کودکی او را رها نمی‌کرد. در حقیقت، او قبل از تهیه فیلم **ئی‌تی**، خود را برای ترک دنیای کودکی، عاجز و ناتوان می‌یافت. فیلم **ئی‌تی** برای اسپیلبرگ یک تجدید حیات به شمار می‌آمد.

او و دستیارانش بی‌وقفه برای تولید فیلم **ئی‌تی** کار می‌کردند؛ اما

---

1 - For your Eyes only

همچنان تا مرحلهٔ فیلمبرداری فاصلهٔ زیادی داشتند. او هنوز می‌بایستی اهریمن ترس را به زانو در آورد. احساس ترس به کابوسهای دوران کودکی او باز می‌گشت، شبهایی که جانوران کوچک و زشت‌رویی از شکافهای سقف اتاق خوابش فرو می‌افتادند، یا درخت بید مجنونی که به هنگام غروب نیات شومش را با دراز کردن شاخه‌هایش نشان می‌داد؛ یا جعبه‌ای که چون در آن را بر می‌داشتند، آدمکی از آن بیرون می‌جهید و چنان کودکان را وحشت‌زده می‌کرد که از ترس به مادرشان پناه می‌بردند.

اسپیلبرگ احساس می‌کرد که برای گریز از کابوسهای دوران کودکی ناگزیر است که آنها را به گونه‌ای بیان کند، این تصمیم بود که به تهیهٔ فیلم "Poltergeist" منتهی شد. در حقیقت، او قصد داشت با تولید این فیلم درسی را که با بهای سنگین آموخته بود به بوتهٔ آزمایش گذارد. و آن درس چنین بود:

دست به کاری بزن که آن را از هر کار دیگری بهتر می‌شناسی و در بارهٔ چیزی سخن بگو که واقعاً آن را می‌دانی

کابوسهای دوران کودکی چنان در اعماق ذهنش آشیانه کرده بود که پس از گذشت سالها، باز هم شبها با این کابوسها دیدار می‌کرد. فیلم "Poltergeist" از تلفیق دو طرح جداگانه، به وجود آمد. او قصد داشت که در این فیلم زندگی کودکان ساکن حومهٔ شهر را به تصویر بکشد. او کودکی را در حومه شهر گذرانده بود و از شرایط آن کاملاً آگاه بود.

اسپیلبرگ همه روزه از ساعت هشت صبح تا چهار بعدازظهر، وقت خود را به نوشتن سناریوی این فیلم اختصاص داد و کارگردانی فیلم را به عهدهٔ هوپر، کارگران فیلم گمنام و بحث برانگیز "قتل عام ارهٔ ماشینی در

تکزاس"[(۱)] گذارد. فیلمبرداری این فیلم در یازدهم می ۱۹۸۱ آغاز شد. او تمام روزهای هفته و تمام ساعات روز خود را به تهیهٔ این فیلم اختصاص داد و فقط سه روز برای تبلیغات و افتتاح فیلم **مهاجمین صندوقچهٔ گمشده** ناگزیر شد که محل فیلمبرداری را ترک کند. حضور اسپیلبرگ در تولید صحنه‌های این فیلم، تنشها و کشمکشهای زیادی را به وجود آورد. در حقیقت، این اسپیلبرگ بود که فیلم را کارگردانی می‌کرد، نه هوپر. در اینجا اسپیلبرگ درس ارزشمند دیگری آموخت:

تا آنجا که ممکن است همه چیز را زیر نظر داشته باش.

انجام افکتهای ویژهٔ این فیلم برای همه، از جمله اسپیلبرگ کار شاقی بود تا حدی که مایک وود، متخصص صدابرداری گفت: "انتظارات اسپیلبرگ تقریباً ناممکن است."

"Poltergeist" اگر چه یازده میلیون دلار هزینه برداشت، اما یک موفقیت قطعی تلقی شد.

فیلم بعدی اسپیلبرگ **ئی‌تی** بود که بزرگترین فیلم او به شمار آمد. وقتی در یک کنفرانس مطبوعاتی از اسپیلبرگ در بارهٔ چگونگی تولید این فیلم سؤال شد، او به سادگی پاسخ داد که "ئی‌تی" را با عشق ساخته است و سپس اضافه کرد:

من فکر می‌کنم که این فیلم یکی از بهترین فیلمهایی است که کارگردانی کرده‌ام؛ چرا که بعد از "برخورد نزدیک از نوع سوم" این فیلم از فیلمهای دیگرم به قلبم نزدیکتر است.

اسپیلبرگ فقط ده و نیم میلیون دلار برای این فیلم هزینه کرد، که نسبت به فیلمهای دیگرش رقم قابل ملاحظه‌ای نبود، در عین حال شاهکاری آفرید که تنها والت‌دسینی می‌توانست از عهده‌اش برآید. اسپیلبرگ

---

1 - Texas Chain Saw Massacre

می‌گوید:

"قصد داشتم موجودی را پیدا کنم که فقط یک مادر بتواند او را دوست بدارد. نمی‌خواستم که این شخصیت لزوماً حیرت‌آور یا رعب‌انگیز باشد. "ئی‌تی" از تمام شخصیتهای فیلم خصایص انسانی بیشتری دارد. اگر بخواهیم فیلم "ئی‌تی" را معرفی کنیم پیش از هر چیز باید بگوییم که دوازده تپش قلب، تنها با یک تپش قلب حساس "ئی‌تی" برابری می‌کند."

"ئی‌تی" یک موفقیت بی سابقه بود. این فیلم سه برابر پر فروشترین فیلم همان سال فروش داشت، و بزرگترین موفقیت در تمام طول تاریخ سینما به شمار می‌آید. مجله فرانسوی پوینت، آن را حد اعلای لطافت نامید و این دقیقاً همان احساسی بود که تهیه کننده‌اش داشت. این فیلم تنها پس از چهل و چهار روز نمایش، پنجمین فیلم پرفروش تاریخ سینما شد. اسپیلبرگ پس از تولید و نمایش این فیلم گفت:

از این پس، بچه‌ها ساکن ناکجاآبادی خواهند بود که هرگز دوران کودکی را ترک نخواهند کرد.

استیون اسپیلبرگ هم اکنون ساکن محله واترکانیون در ایالت کالیفرنیاست. استودیو عالی و فوق مدرن او به نام آمبلین در محدوده استودیو یونیورسال قرار دارد. نمای ساختمان این استودیو، شبیه به طرح بنایی است که والت دیسنی در بسیاری از فیلمهایش از آن استفاده کرده است. استودیو آمبلین فقط یک محل کار نیست؛ بلکه مکان تبادل نظر، عقاید و ایده‌های تازه است. اسپیلبرگ در حال حاضر مشغول تولید فیلم بعدی خودش است و آماده است که به چالشهای جدید خود پاسخ گوید.

او برای اینکه بار دیگر بهشت بچه‌ها را در فیلمهایش زنده کند، باید در میان باغها و چشمه‌ها به سر برد. مردی که تنها با تهیهٔ دو فیلم آرواره‌های کوسه و ئی‌تی، هشتصد میلیون دلار نصیب استودیو یونیورسال کرد، در میان افرادی که در آرمانها و طرحهای او سهیم هستند،

احساس غرور و شادمانی می‌کند آنچه در محیط کارش به چشم می‌خورد، جلال، زیبایی، عشق و حوصله است. عشق اسپیلبرگ، به هنر، او را برانگیخت تا برای تأسیس یک مدرسهٔ فیلم‌سازی چند میلیون دلار اهدا کند، تا مشتاقان و آرزومندان فیلمسازی بتوانند به سهولت این فن را فرا گیرند.

آنچه راکه بر می‌دارید، جایگزین کنید، و گرنه چاه خشک می‌شود.

استیون اسپیلبرگ پس از ساختن فیلمهای منطقه **بین‌الطلوعین**[1]، **داستانهای شگفت‌انگیز**[2] و **The Goonies** بر خلاف انتظار همه، به تهیه فیلمی درام، به نام **رنگ ارغوانی**[3] پرداخت. اسپیلبرگ با خلق آثار افسانه‌ای دیگری چون **پارک ژوراسیک**[4] و **فهرست شیندلر**[5] به شاهکارهایش افزود و فصل جدیدی را که در عالم سینما گشوده بود، وسعت بخشید.

---

1 - The Twilight zone
2 - Amazing stories
3 - The color purple
4 - Zorasic Park
5 - Schindler's List

۱۰

فلسفه توانگران

خاطرات استیون اسپیلبرگ از آغاز کار و جهش برق‌آسای او مؤید آن است که گرچه توانگران به پول اهمیت ویژه‌ای می‌دهند؛ اما هدف آنان تنها گردآوری پول و ثروت کلان نیست. در حقیقت انگیزهٔ افرادی مانند اسپیلبرگ، در کار و تلاش، عرضه آثار و خدمات ارزنده به مردم و جلب رضایت آنان است. آنان تنها به منفعت آنی نمی‌اندیشند، بلکه در پی احساس شگفت‌انگیزی هستند که با خدمت به مردم نصیبشان می‌شود؛ آنان چنین احساس گرانبهایی را برتر از ثروتی می‌دانند که گرد می‌آورند. هنری فورد از جمله کسانی است که در این نگرش فیلسوفانه سهیم است فلسفه‌ای که از انسان دوستی نشأت می‌گیرد و بر این باور که اغنیا استثمارگر و ظالمند، به کلی خط بطلان می‌کشد.

> ***من تنها به کاری می‌پردازم که مطمئن باشم برای عموم مردم نافع است. تجربهٔ کوتاه من، و آنچه را که در اطراف خود مشاهده کرده‌ام، این حقیقت را اثبات می‌کند که اگر تنها تملک در کانون توجه قرار گیرد، کیفیت و ارزش کار کاسته می‌شود. از این رو، کار واقعی آن است که خدمت به مردم را مورد توجه قرار دهد.***

نقطه نظرهای فورد یکی از اصول اساسی کسب پول و ثروت کلان را

توجیه می‌کند. به طور کلی پیش از آنکه به فکر منافع خود باشید، باید به خدمت و متاعی که به جامعه عرضه می‌کنید، بیندیشید. هر گاه بتوانید خدمت به مردم را در مرکز توجه خود قرار دهید، بیش از حد تصورتان به موفقیت و ثروت خواهید رسید.

ضرب‌المثلی معروف می‌گوید: "نویسنده‌ای که کتاب خوبی را بنویسد، حتی اگر در دور افتاده‌ترین نقطهٔ یک جنگل انبوه ساکن شود، مردم راه خانه‌اش را خواهند یافت و به او دسترسی پیدا خواهند کرد."

جرأت کنید که خودتان باشید.

اغلب مردم تصور می‌کنند که دولتمندان افرادی خودکامه، سخت گیر، جدی و تابع ارزشهای مردود و منسوخ گذشته‌اند. شرح حال قهرمانان این کتاب خلاف این نظریه را ثابت می‌کند. به طور کلی، ثروت و شوکت نباید موجب شود که فرد خود رابه اصطلاح گم کند و به عمد با خودنماییهای زبانی و رفتاری و پوشیدن لباسهای فاخر و زننده، خود را از کسان دیگر جدا کند. آنچه ثروت و تنعم را از فقر جدا می‌کند، ذهنیت توانگری و شیوهٔ حرکت به سوی اهداف است. هیچکدام از توانگران مورد بحث این کتاب، در رشتهٔ بازرگانی تحصیل نکرده‌اند، و چه بسا این خود موجب خلاقیت و نوآوری آنها شده باشد. تحصیلات عالی، به رغم جایگاه والایی که دارد، به فرآیند تفکر جهت می‌دهد. به بیانی دیگر، پیروی از اندیشه دیگران مانع تعمق ما می‌شود و نمی‌گذارد که به فکر روشهای تازه و راه‌حلهای متفاوتی باشیم. با مطالعاتی که به منظور ارزیابی عملکرد فارغ التحصیلان رشتهٔ مدیریت و بازرگانی به عمل آمده است، یقین نداریم که تحصیلات رسمی در راندمان کار آنها مفید بوده باشد. به علاوه استفاده از روش "مدیریت عقلایی"[1] که در سال ۱۹۶۰ مورد توجه قرارگرفت، روز به

---

1 - Rational Model

روز با بداقبالی و نارضایی بیشتری در شرکتهای بزرگ تجاری مواجه می‌شود. به همین دلیل، روش آموزش حین خدمت جای آن را گرفته است. کشور ژاپن دانشکدهٔ بازرگانی ندارد. با این همه موفقیتهای چشمگیر ژاپنی‌ها را در عرصهٔ صنعت و تجارت نمی‌توان نادیده گرفت. بر این نکته تأکید می‌کنیم که قصد نداریم ارزش تحصیلات رسمی را دست کم بگیریم. زیرا طبیعی است که روند رشد صنعت و تکنولوژی مستلزم کسب تحصیلات عالی است؛ اما تأکید بر این نکته لازم است که ضمن اینکه دانش تخصصی یک ضرورت است، نقش چندانی در کسب موفقیت و تحصیل ثروت بازی نمی‌کند. درحقیقت ابزار مورد نیاز، نیروی اندیشه خلاقه‌ای است که نه تنها مدرسه اغلب از شکوفا کردن آن عاجز است؛ بلکه گاهی آن را عقیم می‌کند، به طور کلی مدرسه و تحصیلات عالی سیر اندیشه را جهت می‌دهد و مانع از آن می‌شود که خلاقیتها بتوانند ابراز شوند.

اندیشهٔ همرنگ جماعت شدن، از سالهای نخستین زندگی در ذهن شکل می‌گیرد و مخفیانه در ضمیر آدمی رشد می‌کند و تقویت می‌شود. در عین حال، نجوایی همراه با ترس و نگرانی در ذهن ما تکرار می‌کند که شخصیت اصیل و واقعی ما مجالی برای ظهور نیافته است. از این رو، در چنین وضعی با غم، ناکامی، دلمردگی و ضایعات روحی دیگری از این دست خو می‌گیریم. کسی که میخواهد موفق شود، باید بدون اینکه هراس به دل راه دهد شخصیت واقعی خود را بروز دهد. فراموش نکنید که هر یک از ما در خلقت منحصر به فرد و بی نظیریم. هر زمان که از توجه به این اصل باز بمانیم، شخصیت واقعی خود را انکار کرده‌ایم. تکرار عبارات تاکیدی زیر، شما را در این راه یاری و ترغیب خواهد کرد.

- *هر روز خواهم کوشید که شخصیت واقعی خود را ظاهر کنم.*
- *من موجودی منحصر به فرد و بی نظیرم و هیچ چیزی نمی‌تواند حق رشد، کسب موفقیت و ثروتمند شدن را از من بگیرد.*

- این حق من است که خودم باشم.
- میزان موفقیت من بستگی به ابراز من واقعی‌ام دارد. پس همواره خواهم کوشید تا خود را چنان که هستم مطرح کنم.
- برای توفیق بیشتر، هر روز به اعتماد به نفس خود خواهم افزود.

هوارد هیوز[1] بی گمان یکی از ثروتمندترین مردان تاریخ جهان است. زندگی اسرارآمیز وغیر متعارف او طبعاً نمی‌تواند سرمشق کسی قرار گیرد؛ اما شرح حال او به این اصل تاکید دارد که برای موفقیت باید به خویش واقعی متکی بود و آن را پر و بال داد.

ماکس گانتر در کتاب خود زیر عنوان "چگونه آنها خیلی خیلی ثروتمند شدند"، تصویر جالب و در عین حال تکان دهنده‌ای را از هواردهیوز ترسیم می‌کند:

> ***هیوز کارش را در کیوسکهای تلفن عمومی، هتلها و هر جا که بر حسب تصادف حضور داشت، پی می‌گرفت. او به خلاف اغلب مدیران که اطلاعات و ارقام را در پرونده‌هایی منظم بایگانی می‌کنند، آنها را در ذهن خود ذخیره می‌کرد. کارکنان و حتی دستیارانش به ندرت جایی را که او در آن به سر می‌برد، می‌دانستند. اگر تمام زندگی ماجراجویانهٔ او را مطالعه کنید، اثری از برنامه‌ریزی نخواهید یافت. کارگزاران او اغلب از این بابت گیج و آزرده خاطر بودند. برای تماس با او، باید گوشی تلفن را بردارید، شماره‌ای را بگیرید تا ارتباط شما با یکی از شرکتهای او که ممکن است در هالیوود، هوستون و یا لاس و گاس باشد، برقرار شود. پیام خود را باید به منشی او تسلیم کنید تا پس از چند هفته، اگر هیوز حال و حوصله صحبت کردن با شما را داشته باشد از همان شهر و یا شهر و کشوری***

---

1 - Howard Hughes

دیگر، یا حتی آن سوی دنیا با شما تماس بگیرد. او ممکن است ساعت یک پس از نیمه شب با شما تماس بگیرد و تازه در جایی که او به سر می‌برد، چهار پس از نیمه شب باشد. زمان برای او ابداً اهمیتی ندارد.

سرگذشت هواردهیوز این گفته میشل مونتبی[1] را تأیید می‌کند که می‌گوید: "برای موفقیت باید عاقلانه عمل کرد و احمقانه به نظر رسید."

گانتر در خاتمهٔ توصیف هیوز میفزاید:

تشکیلات رسمی کسب و تجارت برای او مفهومی نداشت. به سلسله مراتب، اسناد و مدارک و برنامه‌کاری نیز اهمیت نمی‌داد. او هر وقت که می‌خواست کار می‌کرد. گاهی سی و شش ساعت و حتی بیشتر به طور یکسره به‌کار مشغول می‌شد. شور و هیجان کار ممکن بود در تعطیلات آخر هفته هم بر او چیره شود و تمام روزهای او را اشغال کند. اگر نیاز به کار کردن می‌دید، در نیمه شب چنان کار می‌کرد که گویی ساعت نه صبح، یا پنج بعدازظهر است. خبرنگار نشریهٔ هالیوودپرس، که مدتها در طول فیلمبرداری با او تماس داشت معتقد است که او تمام اصولی را که در دانشگاه بازرگانی هاروارد تدریس می‌شود نقض می‌کند و فقط به این اصل که می‌گوید تو باید پول در بیاوری، پای‌بند است. پای‌بندی به این اصل، از ویژگیهای رفتاری افراد کامیابی است که به خویش واقعی‌شان متکی هستند. آری، توانگران به تحقیقات مدارس و دانشکده‌های بازرگانی اعتنایی ندارند و تنها این اصل را می‌پذیرند که می‌گوید تو بایستی پول کسب کنی. پس شما هم باید مراقب باشید که در دام دنباله‌روی کورکورانه که اصولی ظاهراً بی

---

1 - Michel Montaigen

ضررند، نیفتید. ما بدمان نمی‌آید که رفتار دیگران را تقلید کنیم؛ چرا که تقلید بی دردسرتر و کم زحمت‌تر است. بی جهت نیست که شمار زیادی از مردم در راه رسیدن به اهدافشان توفیقی به دست نمی‌آورند و محکومند که به آب باریکه‌ای قناعت کنند.

ری‌کراک می‌گوید:

"اگر روزی دریابم که دو تن از مدیرانم یکسان فکر می‌کنند، یکی از آنها را اخراج می‌کنم."

ندای باطنی شما همیشه بهترین راه را به شما می‌نمایاند و ضرورتی ندارد که به اطلاعات کورکورانه روی آورید. شخصیتهای مورد اشاره این کتاب موجودیت خود را باور داشته‌اند و در نتیجه به جای پیمودن مسیری که دیگران آن را صاف و هموار کرده‌اند، با جسارت تمام راهی را رفته‌اند که خود برگزیده‌اند و در نتیجه خلاقیتهای خود را آشکار کرده و دست به ابتکارات تازه‌ای زده‌اند.

۱۱

درکار خود خبره شوید

نمی‌دانم ازکجا شروع کنم؟

این سؤال بی تردید یکی از سردرگمیهای متداول عصر جدید است. به نظر می‌رسد که مردم در جهان امروزه، سردرگم و آشفته‌اند و تنها شمار اندکی این احساس را ندارند. علت این امر را می‌توان در فروپاشی اصول سنتی جستجو کرد. در عصر حاضر، با تغییرات فراوانی از هر حیث رو به روییم. زنان نیز در چند دههٔ اخیر به نیروی کار ملحق شده‌اند و در این زمینه به موفقیتهایی چشمگیر دست یافته‌اند. طبیعی است که زنان هم مانند مردان از حرفهٔ پدران خود فاصله گرفته‌اند و دوش به دوش مردان، خود را با تکنیکهای نوین کار وفق داده‌اند. اوضاع و شرایط کار امروزه نیز با وضعیت کار گذشته به کلی متفاوت است. مردم به سرعت حرفهٔ خود را تغییر می‌دهند و به کارهای متنوع دیگری می‌پردازند. انتخاب کار برای مردان، و همچنین زنان نوپا در بازار کار، مانند گذشته ساده نیست. آلوین تافلر[۱]، این پدیده را در کتاب خود زیر عنوان "شوک آینده"[۲] به خوبی توصیف می‌کند. او می‌گوید که ما در اجتماعی زندگی می‌کنیم که طیف نامحدودی ازکارهای متنوع را در خود دارد. فرصتهای شغلی بی شماری

---

1 - Alvin Toffler 2 - Future Shock

برای سنین گوناگون فراهم شده است. از این رو، سنت‌ها به تدریج نقش خود را در انتخاب نوع کار از دست داده‌اند. اگر چه این حق انتخاب گسترده، آزادی بیشتری را در اختیار ما می‌گذارد؛ اما همین امر ما را به سردرگمی سوق می‌دهد. به بیانی دیگر، سرعت و شدت تغییرات، نمی‌گذارد که مردم کاری را که آتیهٔ خوبی را برایشان تأمین می‌کند، پیش گیرند؛ اما مسئله به همین جا هم ختم نمی‌شود. آه و نالهٔ مردمی که نمی‌دانند چه بکنند و چه راهی را برای معیشت خود برگزینند، ناشی از شور و شوق سرکوب شده‌ای است که زمانی در وجودشان غلیان داشته است. در نتیجه، به این ترتیب من واقعی خود را انکار کرده‌اند. آنها چنان عاجزانه از مردم دور و بر خود پیروی کرده‌اند که شخصیت واقعی خود را از یاد برده‌اند. در حقیقت بذر سردرگمی خود را با دست خود افشانده‌اند.

به طور طبیعی کسی که نمی‌داند چه بکند و هدف روشنی ندارد، هرگز نمی‌تواند موفق شود. اما وقتی شما بدانید که در زندگی چه باید بکنید و هنگامی که تمایلات و خواسته‌های روشن و دقیقی داشته باشید، به زودی اوضاع و شرایطی را فراهم می‌آورید که در راه رسیدن به اهدافتان، به یاری شما بشتابند. اهداف دقیقی که با یاری گرفتن از عمق وجود خود برگزیده‌اید، بی‌درنگ راه رسیدن را نیز به شما می‌نمایاند. با وجود این خواستهٔ روشنی که عاری از هر گونه تردید، ابهام و تناقض باشد، اگر چه ساده می‌نماید؛ اما به ندرت در میان مردم یافت می‌شود. آنچه شما نیاز دارید اسباب و ابزار درست و مناسب است. اهداف و آرزوهای آشفته و درهم ذهن نیمه هشیار را در هم می‌ریزد و به عبارت بهتر، خواسته‌های مبهم نتایج مبهمی خواهد داشت. از این رو شما به یک خانه تکانی ذهنی نیاز دارید. داشتن تصویر روشنی از خواسته‌ها و آرزوها به زحمتی ذهنی نیاز دارد. باید بر روی آنها کار کنید، به آنها شکل دهید و آنها را از زواید بپالایید تا روشن و دقیق شوند. از اهمیت این تصفیهٔ ذهنی غافل نشوید؛

زیرا تا ندانید که چه می‌خواهید، آن را به دست نخواهید آورد.

یکی از رموز موفقیت، شناخت دقیق‌کاری است که باید بکنیم

بسیاری از مردم در انتخاب هدف خود در تردید و ابهام به سر می‌برند. آنان خود را در بن‌بست می‌بینند و نمی‌دانند که چگونه از آن رهایی یابند. در چنین شرایطی بهتر آن است که به طور جدی تصمیم بگیرند که ریشهٔ این حالت را برکنند.

برای ایجاد این دگرگونی، تلقین به نفس بهترین شیوه است. تلقین، روشی ساده است که افراد بسیار از آن بهره برده‌اند. آرام باشید و در خود فرو روید. مشکلات معمول را از ذهن دور کنید بر بالهای افکار و تصورات خود بنشینید و بگذارید آزادانه به پرواز در آید. رویاهای دیرینهٔ خود را که در نیمهٔ راه رها کرده‌اید به خاطر آورید. حرفه واقعی شما در این رویاهای فراموش شده نهفته است. رویای خود را به ذهن نیمه هشیارتان بسپارید و عبارات زیر را در ذهن خود تکرار کنید":

- *ذهن ناهشیار، یاری‌ام خواهد کرد تا راه موفقیت و کمال را بیابم و پول مورد نیازم را بجویم.*
- *من شایستهٔ کاری که رضایتم را فراهم کند و با تحقق بخشیدن به رویاهایم، ثروت و برکت را نصیبم کند، هستم.*
- *من موفق هستم*
- *زندگی من سرشار از موفقیت است*
- *من کاری را برخواهم گزید که رضایتم را فراهم کند؛ از این رو در کار موفق خواهم شد و درآمدم هر روز افزون خواهد شد.*
- *من موجودی بی نظیرم.*
- *اعتماد به نفس افزاینده‌ای دارم که شرایطی را فراهم خواهد کرد که به کار دلخواهم پرداخته و درآمد سرشاری را نصیب خود کنم.*

حالا، این فرمان را برای ذهن ناهشیار خود صادر کنید.

ذهن ناهشیار یاری‌ام کن تا آنچه را که واقعاً می‌خواهم، بیابم

آرام در بستر خود دراز بکشید و به خود بباورانید که به مراد دل رسیده‌اید و خواسته‌هایتان تحقق یافته است. مادام که ذهن ناهشیار خود را در جهتی درست هدایت کنید، آن نیز بی‌درنگ با نیروی شگفت‌انگیزش می‌کوشد تا شرایطی را برای تحقق آرمانهایتان فراهم آورد. علاوه بر استفاده از این تکنیکهای نیرومند، می‌توانید برای انتخاب کار مناسب و دلخواهتان با متخصصان و مشاوران کاریابی، دوستان، روزنامه‌ها و مجلات مشورت کنید.

هر دوره‌ای، روشهای خاص خود را دارد. امروزه، دوران پر رونق و طلایی صنعت کامپیوتر است. مولف کتاب پرفروش "چرخش بزرگ"(۱) می‌گوید که از سال ۱۹۸۵، هفتاد و پنج درصد مشاغل به طور مستقیم و غیرمستقیم با کامپیوتر و علوم کامپیوتری ارتباط داشته‌اند. این روند به طور یقین ادامه خواهد داشت. پیش‌بینی می‌شود که تا سال دوهزار تمام مشاغل تحت سلطهٔ کامپیوتر قرار گیرند و این موضوع می‌تواند سرنخی را برای تعیین شغل دلخواه به شما بدهد. البته ممکن است که رغبتی به استفاده از کامپیوتر نداشته باشید؛ اما نمی‌توانید ثمربخش بودن آن را انکار کنید. به هر حال، ما بر آن نیستیم که رشته خاصی را به شما توصیه کنیم، چراکه متداول بودن چیزی کسی را مجبور به انتخاب آن نخواهد کرد.

در حقیقت ما می‌خواهیم که شما به جای تقلید کورکورانه در انتخاب شغل، ضمن تکیه بر تمایلات باطنی خود، آنچه را که در زندگی امروزی نقش مهمی را به عهده گرفته، نادیده نگیرید.

---

1 - Megatrends

کاری را که برای دیگران انجام می‌دهید برای خود بکنید

یکی از راههایی که به بالا رفتن از نردبان موفقیت می‌انجامد، استقلال در کاری است که به آن مشغولید. تجربه نشان می‌دهد که یکی از دلایل عمده شکست ندانم کاری است.

اگر در رشته‌ای تخصص دارید و به اصطلاح از چم و خم کار آگاهید، بدانید که یکی از اهرمهای بزرگ کامیابی را در اختیار دارید.

راز تعلیم و تربیت واقعی

پیش از این دربارهٔ تحصیلات رسمی و نقش آن در موفقیت سخن گفتیم و با تأمل بر شرح حال تعدادی از مردان موفق، نشان دادیم که هیچکدام از آنها، تحصیلات رسمی دانشگاهی نداشته‌اند. این امر عمومیت دارد و در مورد افراد دیگری هم که در زمینه‌های دیگر، قله‌های رفیع موفقیت را فتح کرده‌اند نیز صادق است. این واقعیت تحلیل گران را بر آن داشت که ببینند آیا تحصیلات عالی مانعی واقعی در راه موفقیت محسوب می‌شود. البته نمی‌توان منکر شد که دانش تخصصی به خصوص در جوامعی که در دانش و تکنولوژی پیشرفت فوق‌العاده کرده‌اند، نقش مهمی را به عهده دارد. در عین حال، شماری از صاحبنظران، توانگران و دولتمندان بر این باورند که دوره‌های طولانی تحصیلات دانشگاهی، با سالهای پر جنب و جوش جوانی مصادف است که در آن سالها فرد می‌تواند از حد اعلای تواناییهای خود بهره گیرد، از آن مهم‌تر، تحصیلات رسمی موجب می‌شود که شخص با تأخیر جذب بازار کار شود و در نتیجه فرصتهایی را از دست بدهد. به طور خلاصه باید گفت افرادی که در هجده تا بیست سالگی به کار می‌پردازند، به طور معمول پنج تا شش سال از فارغ‌التحصیلان دانشگاه، پیشگام‌ترند.

ماکس گانتر در کتاب "خیلی خیلی ثروتمند" در شرح حال مفصل افراد

موفق، به سوابق تحصیلی آنان اشاره می‌کند و شرح می‌دهد که چگونه اغلب آنان تحصیلات را ناتمام گذاشته‌اند.

کلمنت استون، درس و مدرسه را با این اعتقاد که تحصیلات، ارتباطی با اهداف او ندارد، رها کرد. هوارد هیوز با وجود پول و فرصت فراوان برای رفتن به دانشگاه، از این کار امتناع کرد. ویلیام لیر، هم ناگهان ترک تحصیل کرد. در طول جنگ دوم جهانی، خبرنگار روزنامهٔ شیکاگو تریبون هنری فورد را به خاطر تحصیلات ناچیزش یک صلح طلب احمق نامید. توهین خبرنگار بر فورد گران آمد و تصمیم گرفت او را به اتهام هتک حرمت تحت پیگرد قانونی قرار دهد. ناپلئون هیل در کتاب "با آرامش خیال، ثروتمند شوید" این واقعهٔ آموزنده را چنین شرح می‌دهد:

"در دادگاه وکیل مدافع روزنامه شیکاگو تریبون، فورد را به جایگاه شهود فرا خواند تا با طرح چند سؤال ثابت کند که اگر چه او از دانش تخصصی در حوزهٔ فعالیت خود برخوردار است، اما فردی بی‌سواد و جاهل است. از جمله پرسید: "تعداد سربازانی که بریتانیا برای سرکوب شورش ۱۷۷۶ فرستاد چند نفر بودند؟"

هنری فورد با خنده گفت: "از تعداد دقیق آن بی‌خبرم، اما می‌دانم که به مراتب بیش از کسانی بود که جان سالم به در بردند و به بریتانیا برگشتند." صدای خندهٔ حاضرین آرامش دادگاه را در هم شکست. سرانجام آقای فورد که از چنین سؤالاتی خسته شده بود، انگشت خود را به جانب وکیلی که او را سؤال پیچ کرده بود نشانه رفت و گفت:

"من مجبور نیستم که به این سؤالات مزخرف و احمقانه جواب بدهم. این را بدانید که من روی میزم تعدادی کلید دارم که با فشار دادن هر یک، هر گونه سؤالی را در زمینهٔ حرفه‌ام، مخابره می‌کنم و ظرف چند ثانیه پاسخ آن را دریافت می‌کنم. ممکن است، لطف کرده و به من بگویید که چرا باید به سؤالات مزخرف و سراسر چرند شما پاسخ گویم. من افرادی را استخدام کرده‌ام که بتوانند به هر سؤالی که دارم پاسخ گویند."

پاسخ منطقی فورد، وکیل روزنامه را خلع سلاح کرد. همهٔ افراد حاضر در دادگاه اذعان کردند که این پاسخ از سوی فردی است که نمی‌تواند جاهل باشد.

به طور کلی، بسیاری از صاحبنظران بر این باورند که تحصیلات طولانی دانشگاهی، اغلب موجب کاهش قوه ابتکار و جرأت و جسارت می‌شود؛ چرا که در چنین شرایطی، استدلال منطقی و تجزیه و تحلیل کارها به طور معمول جایگزین جسارت‌ورزیهای انسان در کار می‌شود. در عین حال، باید بپذیریم که تحصیلات رسمی و یژگیهای مثبتی نیز دارد. در اجتماع ما، مدرک تحصیلی، درهای بستهٔ بسیاری را بر روی فرد می‌گشاید و اگر چه لزوماً موفقیت را تضمین نمی‌کند؛ اما اغلب نخستین فرصت را در اختیار او قرار می‌دهد. معلومات عمومی نیز می‌تواند در پیشرفت کار موثر باشد؛ چرا که موفقیت هر فرد، همیشه با همکاری دیگران میسر می‌شود و کسی نمی‌تواند به تنهایی به تمول و کامیابی برسد. بنابراین، اطلاعات عمومی روانشناسی، جامعه شناسی، تاریخ و جز اینها موجب وسعت نظر شده، شرایطی را فراهم می‌آورد که تصمیمات سنجیده‌تری گرفته شود.

مهمترین نکته‌ای که در مبحث موفقیت و تحصیلات می‌تواند مورد اشاره واقع شود این است که:

اگر چه بسیاری از افراد موفق و متمول مدت زیادی را در مدرسه نگذرانده‌اند؛ اما بدون استثناء تا آنجا که در توانشان بوده است نکات ارزشمندی دربارهٔ حرفه خویش آموخته‌اند و به همین دلیل در کارشان خبره و کارکشته شده‌اند. پشت کردن به دانش حرفه‌ای بدون تردید، فرد را به سوی شکست وناکامی سوق می‌دهد و او را به تحمل یک زندگی فقیرانه محکوم می‌کند. جهانی که در آن به سر می‌بریم، بی‌وقفه در حال تغییر، حرکت و جنبش است. آنان که آرزوی موفقیت وکامروایی را دارند، باید همواره دانش و آگاهی خود را در زمینهٔ حرفهٔ خویش با آخرین اطلاعات

روز تطبیق دهند. چه بسا آنچه را امروز فرامی‌گیرید، فردا به کار نیاید.

برای همگام شدن با تحولات چشمگیر دنیای کنونی، گوش به زنگ کسب اطلاعات تازه، باید بود. آگاهی هر چه بیشتر بر دانش حرفه‌ای ضرورت است و در حقیقت توانگران با چنین شیوه‌ای آموزش می‌بینند. به بیانی دیگر، شمار اندکی از مؤسسان شرکتهای بزرگ تجاری از تحصیلات دانشگاهی بهره‌مند بوده‌اند. به علاوه همهٔ افرادی که راه موفقیت را پیموده‌اند، از بالازدن آستینها و کثیف کردن دستهایشان امتناع نکرده‌اند.

در بسیاری از موارد، عطش آنان برای کسب اطلاعات بیشتر در رشتهٔ مورد نظر به وسواس و جنون می‌کشیده است؛ اما عزم خود را جزم کرده‌اند تا کارها را با دقت به انجام رسانند. ری کراک، بنیانگذار فروشگاههای مک دونالد، وقتی سخنی از نان همبرگر گفته می‌شد، به وجد می‌آمد. او پیش از تملک شرکت مک دونالد، برای اینکه بتواند سیب‌زمینی سرخ کرده را به بالاترین کیفیت از نظر طعم و مزه برساند، مانند کارآگاه پلیس که در داستانی پلیسی در جست و جوی سرنخی برای کشف جرمی می‌باشد، در کار خود غرق شده بود. او چنان اصراری از خود نشان داد که عاقبت به طور دقیق، استانداردهایی را که می‌خواست به دست آورد.

اسپیلرگ دیوانهٔ فیلمسازی است؛ از این رو در همهٔ مراحل تولید فیلم مثل تهیهٔ فیلمنامه، انتخاب بازیگران، موزیک متن، تدوین و جلوه‌های ویژه حضور و نقش مؤثر دارد. در حقیقت، او با نظارت کامل خود چیزی را به شانس واگذار نمی‌کند.

هوندا، هیچ‌گاه تردید به دل راه نداد و شرمی نداشت که لباس کار بپوشد و همدوش کارگرانش به کار بپردازد.او حتی پس از رسیدن به مدیریت شرکت و هنگامی که در اوج موفقیت قرار گرفت، تواضع وسادگی خود را حفظ کرد و مقام و منزلتش هرگز او را از آموختن رویگردان نکرد.

۱۲

سوئی‌چیرو هوندا

سوئی‌چیرو هوندا در سال ۱۹۰۶ در روستایی کوچک، در ژاپن، به دنیا آمد. او از همان سالهای نخستین زندگی عاشق موتور بود. در خاطراتش می‌گوید که حتی در دو سه سالگی با دیدن موتور، به خصوص از شنیدن صدای موتور ماشین برنجکوب مزرعهٔ همسایه به وجد می‌آمد.

> *این نخستین آوای موسیقی زندگی‌ام بود که می‌شنیدم. از ایوان کلبهٔ چوبی خودمان می‌توانستم تودهٔ دود آبی رنگی را که از این ماشین بر می‌خاست ببینم. روزی از پدر بزرگم خواستم که مرا به آنجا ببرد. از آن پس رفتن به آنجا اندک اندک برایم به صورت یک عادت در آمد. در آنجا از استشمام بوی روغن ماشین که هوا را پر می‌کرد و از صدای تق تق موتور برنجکوب غرق شادی می‌شدم. ساعتها در گوشه‌ای کز می‌کردم و چشم به کارکردن آن ماشین می‌دوختم. تا این که پدر بزرگم حوصله‌اش سر می‌رفت و اشاره می‌کرد که به خانه برگردیم.*

در حقیقت به ندرت ندای باطنی کسی به این زودی شکوفا می‌شود. او عشق به ماشین را از پدر به ارث برده بود. پدر هوندا مجذوب تکنولوژیهایی بود که در آغاز قرن بیستم به تدریج پدیدار می‌شد. اما روستاییان دیگر وقت خود را تنها به کشاورزی خویش اختصاص

می‌دادند. او در کارگاه خود به تعمیر ماشین‌آلات کشاورزی می‌پرداخت و بعدها تعمیرگاه دوچرخه دایر کرد. در حقیقت، این پدر هوندا بود که پسرش را از همان کودکی با دنیای ماشین آشنا کرد و به این ترتیب راه را برای موفقیتهای بزرگ او هموار کرد. روستاییان دیگر که جز به کشاورزی نمی‌اندیشیدند، پدر هوندا را سر به هوا می‌پنداشتند و عقیده داشته که به زودی زندگی خود و خانواده‌اش را به تباهی و ورشکستگی خواهد کشاند. هوندا خود نیز چنین آیه‌های یأسی را بارها از زبان این و آن می‌شنید؛ اما هر بار ثابت می‌کرد که این نغمه‌های بدبینانه کوچکترین خللی در ایمان تزلزل ناپذیرش به وجود نمی‌آورد. هوندا در مدرسه شاگرد تنبلی بود. او زیرکانه با توسل به بهانه‌های واهی توانست در جایی بنشیند که از نگاه معلم دور باشد. او در آنجا مجال می‌یافت تا دقایقی مرغ خیال را به پرواز در آورد و با سیر در افقهای تازه، نبوغ خفته و نهفته خود را بیدار کند.

> ***درمدرسه نمره‌های بدی می‌گرفتم؛ اما چندان دلگیر نمی‌شدم. دنیای من به دور محور دیگری می‌چرخید. موتور، دو چرخه و ماشین دنیای مرا می‌ساختند.***

هوندا در فیزیک بسیار ضعیف بود و شاید بتوان همین را دلیل بیزاری او از مدرسه دانست. عقدهٔ حقارتی که از این بابت داشت، او را برانگیخت تا با کسب مهارت در فن مکانیک، چنین کمبودی را جبران کند. هوندا و اسپیلبرگ، دو نمونهٔ بارز از افرادی هستند که برای جبران ناکامیهای گذشته، به نیروهای باطنی خود توسل جستند و با پرکردن خلاء درونی از عشق و ایمان، به آرمانهای بزرگ‌شان دست یافتند. هوندا در کودکی به طور رقت‌انگیزی از حقارت رنج می‌برد. او همیشه در مسابقه‌هایی که در دهکده برگزار می‌شد، نفر آخر بود. درمدرسه نیز همواره بیماری را بهانه می‌کرد تا از تنبیه مدیر در امان بماند. او دریافته بود که تنها از یک راه می‌تواند کمبودهای خود را جبران کند و آنهم پیروی

از تمایلات باطنی است. در حقیقت، او قصد داشت به این طریق از حقارتهای دوران کودکی انتقام بگیرد. داستان زندگی او، این واقعیت را به روشنی نشان می‌دهد:

من در مسابقات اتومبیلرانی و موتور سیکلت‌رانی شرکت می‌کردم، چون می‌توانستم در این مسابقات برنده شوم و بردن را دوست داشتم. میل داشتم با این پیروزیها ضعف خود را جبران کنم. جسم ضعیف و ناتوانم وادارم کرد تا تصمیم بگیرم که با استفاده از فکر و بازوانم بر دیگران پیشی گیرم. این بود که شیفته و مجذوب ماشین شدم. چنین عشقی بود که یاری‌ام کرد تا سرانجام موفق شوم.

هوندا روزی به فکر آموختن شنا افتاد، بیشتر بچه‌های بزرگتر مدرسه، می‌توانستند شنا کنند. او از یکی از آنها خواست که شنا را به او بیاموزد. یکی از بچه‌ها گفت: "این که کاری ندارد، فقط یک (مداکا) قورت بده، خود به خود شنا را یاد می‌گیری." مداکا ماهی کوچک، سیاه و بدمزه‌ای است و به بچه قورباغه شباهت دارد. هوندا با ساده لوحی به کنار رودخانه رفت و کورکورانه به راهنماییهای عجیب و غریب او عمل کرد. یک مداکا گرفت و قورت داد و آب فراوانی نوشید تا مرگ ماهی کوچولو را آسان کند. سپس به خیال اینکه دیگر غرق نخواهد شد، در آب پرید؛ چند بار دست و پا زد و مقداری آب را بلعید و سرانجام پذیرفت که معجزه‌ای در کار نیست. فکر می‌کرد که آن پسرک همه چیز را به او نگفته است. شاید هم بدن ضعیف و لاغر او بود که اجازه نمی‌داد تا مانند همسالان خود شنا کند. هوندا آزرده خاطر بود، اما تسلیم نشد. او نزد پسرک بازگشت تا علت را جویا شود. پسرک گفت: "من فکر می‌کنم که علت آن هیکل بزرگ تو است. اگر یک بار دیگر به کنار رودخانه بروی و یک ماهی بزرگتر بگیری و قورت بدهی، موفق می‌شوی."

سخن پسرک چنان محکم و مطمئن بود که هوندا در آن تردید نکرد. او

به کنار رودخانه بازگشت و بار دیگر خود را آزمود، اما این بار هم تلاش او سودی نبخشید. هوندا هرگز تسلیم این فکر نشد که نمی‌تواند مانند همسالان و همپایگان خود شنا کند. شروع به دویدن در کنار رودخانه کرد و هر بار با بلعیدن یک ماهی به درون آب پرید. جریان پر قدرت و سریع آب او را دستخوش امواج می‌کرد و تقریباً هر بار غرق می‌شد.

چند سال بعد از آن، دانستم که معجزه فقط درنیروی اراده و پشتکار من نهفته است. تصمیم گرفته بودم که اگر به قیمت بلعیدن تمام آبهای رودخانه هم باشد، شنا کردن را بیاموزم.

ایمان عمیق به هر چیزی، نیروهای عظیم باطنی را بیدار می‌کند تا بر محدودیتها چیره شوند. این حکایت نسبتاً طولانی و با آب و تاب، بر اهمیت ایمان که اصل اساسی موفقیت است تأکید می‌کند.

آرزو داشتم که روزی ناپلئون مکانیک شوم

یک شخصیت برجستهٔ تاریخ می‌رفت تا در ذات و ضمیر هوندا رخنه کند و الهام بخش زندگی او باشد. هوندا از گفته‌های پدرش با شخصیت ناپلئون آشنا شده بود.

ناپلئون را فردی با سینه و بازوانی ستبر و عضلانی مجسم می‌کردم که شهرت و قدرتش نیرومند و عظیم است. بعدها وقتی درکتابهای تاریخ دریافتم که او قامتی کوتاه و چاق داشته است، به خود امیدوار شدم؛ چرا که به آسانی پذیرفتم که تواناییهای یک فرد به داشتن هیکل ورزیده، قد بلند و برو بازوی عضلانی نیست، بلکه تأثیری که بر تاریخ به جای می‌گذارد اهمیت دارد. بنابراین قد کوتاه نمی‌بایست مانعی در راه پیشرفت و ترقی‌ام باشد. همچنین وقتی دریافتم که ناپلئون از خانواده‌ای پست و تهیدست است، به این نتیجه رسیدم که لازمهٔ موفقیت ثروتمند به دنیا آمدن و اشراف زاده بودن نیست.

پدر هوندا برای تشویق پسرش همیشه به او می‌گفت: "وقتی بزرگ شدی، باید مثل ناپلئون نیرومند و مشهور شوی." و به این طریق به‌گونه‌ای مثبت، ذهن کودک خود را برنامه‌ریزی می‌کرد. دیری نپایید که هوندا احساس کرد به جهاتی با قهرمان رویاهایش، همپایه و یکسان است: او مانند ناپلئون قد کوتاهی داشت، از خانواده‌ای پست و تهیدست بود و در یک جزیره به دنیا آمده بود، در نتیجه باور کرد که مانند او قادر است قاره‌ای را تحت سلطه خود در آورد.

ویژگیهای فلسفی و اخلاقی که ناپلئون را به جلو رانده بود ذهنم را اشغال کرده بود: پسرک فقیری که به فرمانروایان دهن‌کجی کرد و تمام دنیای غرب را تحت سلطهٔ خود در آورد... و روزی من هم ناپلئون خواهم شد، با قامتی کوتاه اما مشهور. ناپلئون عزیز! ارباب و سالار من! مقدر است که من نیز چون تو، رویاهای جنون آمیزی را در سر بپرورانم.

هوندا مطالعهٔ خود را به مجله‌ای فنی به نام "دنیای چرخها" محدود کرد. روزی هنگام ورق‌زدن آن مجله چشمش به یک آگهی استخدام افتاد. شرکت آرت شوکاتی توکیو، به یک شاگرد تعمیرگاه نیاز داشت. او از آن شرکت تقاضای کار کرد. چند روزی بیش نگذشت که موافقت شد. پدرش با اکراه راضی شد که این نوجوان پانزده ساله دست از تحصیل بشوید و راهی توکیو شود.

کاری که در این شرکت به هوندا داده شد، با شور و اشتیاق و توقعات جاه‌طلبانهٔ او سازگار نبود. در حقیقت، او به جای شاگرد گاراژ، مامور نگهداری بچهٔ مدیر شرکت شد؛ چرا که تعمیرکاران و مکانیک‌ها او را کوچکتر از آن به شمار می‌آوردند که بتواند از عهدهٔ تعمیر موتور برآید.

چقدر دردناک بود که خود را در یک قدمی هدف می‌دیدم؛ اما از دستیابی به آن عاجز بودم. در عین حال این تجربه عزم و اراده‌ام را مستحکم کرد. به نظرم احمقانه می‌آمد که بچه را رها

می‌کردم و شکست خورده به خانه برمی‌گشتم و فرصت مکانیک شدن را از دست می‌دادم. می‌گویند هر یک از ما جلوه‌ای از ذات بی همتای خالق را در خود نهفته داریم. فکر می‌کنم که سهم من از این موهبت، شکیبایی است که وادارم کرد تا در کمین فرصتها در توکیو بمانم.

او حتی موفق شد که روی این شرایط ناگوار هم سرمایه‌گذاری کند؛ زیرا در حالیکه بچه رئیس خود را بر پشت حمل می‌کرد، مجال یافت تا در محوطهٔ کارگاه، با آزادی کامل به این سو و آن سو برود و جزءجزء عملیات کارگاه را زیر نظر گیرد. به این ترتیب به تدریج احساس کرد که در جبههٔ مکانیک به مقام ژنرالی رسیده است.

شرکت آرت شوکاتی پر رونق شده بود. آقای ساکاکیبارا، رئیس شرکت به فکر افتاد که وقت آن رسیده است که فرصتی را در اختیار این مرد جوان قرار دهد.

روزی که او نخستین لباس کار خود را پوشید، از روزهای بزرگ زندگی او بود. سرانجام او توانست کار خود را در دنیای فریبندهٔ مکانیک آغاز کند. از چگونگی کار این کارآموز جوان مشهود بود که روزی مکانیکی بزرگ از آب در خواهد آمد. هوندا تمام هم و غم خود را متوجه نیل به هدف خویش کرد. کمترین چکهٔ روغن و ضعیف‌ترین صدای مشکوک، نمی‌توانست از حیطهٔ دید و توجه او بگریزد. شش سال بر این منوال گذشت و او حرفه‌اش را به خوبی فرا گرفت. بیست ساله بود که روزی مدیر، او را به دفتر احضار کرد و از او پرسید که آیا مایل است به دهکده‌اش مراجعت کند. نخست هوندا تصور کرد که مدیر به طور مؤدبانه قصد دارد عذر او را بخواهد؛ اما ابداً چنین چیزی نبود. آقای مدیر که آیندهٔ هوندا را درخشان می‌دید، به او پیشنهاد کرد که شعبه‌ای از شرکت آرت شوکاتی را در زادگاهش، هاماماتسو دایر کند. او زمینهٔ کار در آن نقطه را مساعد دانست و این قابلیت را نیز در هوندا می‌دید که از چنین

موقعیتی بهره‌برداری کند. هوندا مشتاقانه این پیشنهاد را پذیرفت. به این ترتیب او فرصت می‌یافت که نزد خانواده‌اش که سالها از آنان دور بود باز گردد.

عاقبت فردی بالغ و مستقل شدم. مردی واقعی، آقا و ارباب خود و حاکم بر فکر، سرنوشت و خطراتی که در پیش داشتم.

بررسیها و تحقیقات فراوان ثابت می‌کند که وقتی پلهای پشت سر را خراب کنیم و دچار تشویش و اضطراب شویم، احساس آزادی حاصل از استقلال در کار، به یاری ما خواهد شتافت و موجب تسلای خاطرمان خواهد شد. در عین حال چنین به نظر می‌رسد که برای جهشی بزرگ که با آن بتوان پلهای پشت سر را شکست و راه هر گونه عقب نشینی را بست، چارچوب ذهنی ویژه‌ای لازم است. در غیر این صورت احساس عدم امنیت در آغاز کار، ما را به هراس می‌اندازد و دچار تردیدمان می‌کند. هوندا تصور می‌کرد که او نخستین تعمیرگاه را در زادگاهش دایر خواهد کرد. اما در طول چند سالی که او از دیار خود دور شده بود، تغییرات زیادی به وجود آمده بود. سه گاراژ در چند نقطهٔ زادگاه او دایر بود. از این رو به فکر افتاد که برای پیروزی دراین رقابت، به کار بیشتر و کیفیت برتر توسل جوید. او خیلی زود دریافت که برای دست یافتن به این مقصود، دو راه پیش‌رو دارد. نخست آنکه تعمیرات مشکل و پر دردسری را که مکانیکها از قبول آن امتناع می‌کنند بپذیرد و دوم، سرعت در کار، تا صاحبان اتومبیلها مدت زیادی بدون اتومبیل نمانند.

هوندا به این ترتیب توانست به زودی برای خود اسم و رسمی دست و پا کند. البته او گاهی ناگزیر بود که تمام شب را نیز کار کند تا روز بعد بتواند اتومبیلهای مشتریان را تحویل دهد؛ اما او آماده بود تا چنین بهایی را بپردازد. از اینجا بود که نبوغ و خلاقیتش شکوفا شد. تا آن زمان پره‌های چرخ اتومبیل چوبی بود و قابلیت تحمل فشار و تکان زیاد را نداشت.

هوندا به فکر افتاد که فلز را جایگزین چوب کند. به این ترتیب درسی سالگی نخستین اختراع خود را به ثبت رساند. آوازهٔ پره‌های فلزی او مانند بمب در همه جا صدا کرد و پس از تولید به تمام دنیا صادر شد:

این اختراع ارزش تحمل سختی‌ها را که برای راه اندازی صنعت نو پایمان به آن نیاز داشتیم به من نشان داد. یک گاراژ یا تعمیرگاه مانند قطاری است که با توقف در هر ایستگاهی مسافران محلی را سوار می‌کند و در مسافت کوتاهی آنها را جابه‌جا می‌کند. البته به حرکت در آوردن یک ماشین دودی برای عده‌ای رضایتبخش بود، اما نه برای افرادی مثل من، که در آرزوی هدایت یک توربوترن بودم.

هوندا رفته رفته به فکر افتاد که از رئیس خود جدا شود و کار مستقلی را آغاز کند؛ اما بدون تخصص چه می‌توانست بکند. بنظرش رسید که ساخت رینگ و پیستون برای او امکان پذیر خواهد بود؛ اما شرکای او که بسیار محافظه‌کار بودند، در برابر شور و حرارت او واکنش مساعدی نشان ندادند؛ او شرکا را گرد آورد و متقاعدشان کرد که این طرح موفق خواهد شد. به هرحال هوندا تمام اندوخته‌اش را به خرید کارخانهٔ رینگ و پیستون توکای‌شایکی اختصاص داد. آزمایشهای اولیه‌اش چندان موفقیت آمیز نبود. نخستین رینگ و پیستونهای او آنطور که باید و شاید با استانداردهای معمول آن زمان مطابقت نمی‌کرد و در نتیجه قابل عرضه نبود. هوندا واکنش دوستان را در برابر این شکست، سالها به خاطر داشت.

دوستان زیادی نزد من آمدند وگفتند که به جای درگیری با این کار مخاطره آمیز، کار در تعمیرگاه را ادامه داده به تدریج آن را توسعه دهم، اما من تمام اندوخته‌ام را بر سر این طرح گذاشته بودم و نسبت به کسانی، هم که برای مشارکت در طرح، به من اعتماد کرده بودند، به شدت احساس مسئولیت می‌کردم. فکر

می‌کردم که نکند که با فروش تعمیرگاه تمام فرصتهای زندگی را از دست داده باشم.

سنگینی بار این مسؤلیت و شکست، کمر هوندا را خم کرد و او را به بستر بیماری انداخت؛ اما بعد از گذشت دو ماه و پایان دورهٔ نقاهت، با عزمی راسخ وآمادگی کامل برای مقابله با هر مشکلی به کار بازگشت. ریخته‌گریها ظاهراً حاضر نبودند که جزییات کار خود را با او در میان گذارند؛ از این رو، شب و روز کار کرد تا خود، دلیل نامرغوب بودن رینگ و پیستونهایش را بیابد. رینگ و پیستونهایی که او می‌ساخت مثل یک تکه سنگ سخت ومقاوم بود. او حتی اگر اراده‌ای محکم‌تر از همهٔ اراده‌های دنیا می‌داشت، باید این حقیقت را می‌پذیرفت که برای پیشرفت به اطلاعات علمی و فنی نیاز دارد. بسیاری ازمردم در چنین شرایطی خود را می‌بازند و سر تسلیم فرود می‌آورند؛ اما هوندا غرور خود را زیر پاگذاشت و تصمیم گرفت که درس و مدرسه را از سر گیرد. او در چند دورهٔ دانشگاهی نام نویسی کرد، تا دانش فنی خود را کامل کند. هر روز صبح به دانشگاه می‌رفت و نکات فنی را با ولع تمام فرا می‌گرفت؛ پس از کلاسها، به سوی کارگاه می‌شتافت تا آنچه را که در کلاس آموخته است، در عمل تجربه کند. دو سال متوالی به دانشگاه رفت و سرانجام اخراج شد؛ چرا که او مثل گذشته لجوج و یک دنده بود و فقط در کلاسهایی حاضر می‌شد که با مکانیک و قطعات موتور مرتبط بود.

من در دانشگاه حال کسی را داشتم که از گرسنگی دارد می‌میرد؛ اما به جای وعده‌ای غذا، انتظار دارند که اصول تغذیهٔ صحیح را بیاموزد.

هوندا کوشید تا به رئیس دانشکده بقبولاند که برای گرفتن مدرک به دانشگاه نیامده است؛ بلکه او به کسب اطلاعات فنی نیازمند است؛ اما این گفته‌اش عذر بدتر از گناه وچنان اهانت‌آمیز بود که پنداشتی سیلی سنگینی به صورت مسؤل دانشکده نواخته است.

هوندا با کوله بار مختصری از اطلاعات فنی به کارخانه بازگشت تا تولید رینگ و پیستون را با کیفیت برتر از سر گیرد. او در این بازی برنده شد.

توکای‌شایکی رفته رفته موقعیت خود را در بازار مستحکم کرد و به خاطر کیفیت کالای خود، از اسم و رسمی برخوردار شد. در این زمان ناگهان جنگ جهانی دوم درگرفت و تمام تلاشهای او عقیم ماند. در ژوئن سال ۱۹۴۵، بمبهای آمریکایی، کارخانه‌هایش را ویران کردند، و آنچه که پس از پایان جنگ بر جاماند، زلزله از میان برد. هوندا تصمیم گرفت یک سال از تولید کناره‌گیری کند و به تحقیقات و اختراعات خود ادامه دهد. در سال ۱۹۴۶، در شرایطی که ژاپن سیاهترین روزهای تاریخ خود را می‌گذراند، و کمر مردم زیر بار سنگین فشار اقتصادی خرد شده بود، هوندا، خوشبین و با روحیه‌ای قوی، عزم خود را جزم کرد تا استقلال خود را به هر ترتیبی که ممکن باشد حفظ کند. از این رو **موسسهٔ تحقیقات هوندا** را پایه‌گذاری کرد.

بیشتر صنعتگران، شرایط اقتصادی کشور را بحرانی می‌پنداشتند؛ اما هوندا عکس آن را می‌اندیشید. حمل و نقل عمومی بر اثر بمباران تقریباً نابود شده بود و به جز چند اتوبوس وقطار فرسوده چیزی بر جا نمانده بود. اتومبیل و بنزین هم گران و کمیاب بود. ژاپنی‌ها از روی ناچاری به دو چرخه رو آورده بودند. هوندا اندیشهٔ ساده و بکری را در سر می‌پروراند؛ فکر بکری که نیاز عموم مردم را بر می‌آورد. او با نصب موتور بر روی دو چرخه، دو چرخه موتوری ارزان قیمتی را به‌وجود آورد. نخست هوندا موتورهای مستعمل زمان جنگ را، که ارتش برای به کار انداختن ژنراتورهای برق مورد استفاده قرار می‌داد، به قیمت نازلی خرید و از آنها در ساختن موتور سیکلتهای خود استفاده کرد. خبر تولید این موتور سیکلتها همه جا پیچید و تقاضای خرید بالا گرفت. وقتی موتورهای مستعمل خریداری شده تمام شد، هوندا ناگزیر خود دست به‌کار شد و

موتور مدل A را به بازار عرضه کرد. پس از جنگ، همان طور که گفته شد بنزین نیز مثل بسیاری از کالاهای دیگر، کمیاب و گران شد. موفقیت موتور ساخت هوندا تا حدودی مرهون این واقعیت بود که او با استفاده از نیروی اندیشهٔ خلاقه خود، از ترکیب روغن سقز و بنزین، سوختی ارزان قیمت به دست آورد و سپس با ابداع یک کاربوراتور مناسب، مصرف سوخت را نیز کاهش داد.

هوندا با شکوفایی مجدد حرفه‌اش، قوت قلبی گرفت و در سال ۱۹۴۸، یک کارگاه موتور سیکلت دایر کرد. او می‌دانست که راههای بازگشت را بر خود بسته است و راهی جز ساختن موتور سیکلت ندارد و هر روز هم باید بر کیفیتش بیفزاید. طرح جنون آمیزی به نظر می‌رسید.

پس از شکست ژاپن در جنگ به‌ندرت موتور سیکلتی در آن کشور یافت می‌شد. از این رو تولید موتور سیکلت در آن شرایط بسیار بعید به نظر می‌رسید. هوندا در بیست و چهارم سپتامبر سال ۱۹۴۸، "شرکت هوندا موتور" را تاسیس کرد. نخستین تولیدات کارخانهٔ او چنگی به دل نمی‌زد؛ زیرا تنه‌اش چنان ضعیف بود که نمی‌توانست وزن موتور را تحمل کند؛ در آگوست سال ۱۹۴۹، نمونهٔ اصلی آن که موتوری بود با ظرفیتی معادل نود و هشت سی‌سی و قدرتی به میزان سه اسب بخار و "رؤیا"(۱) نام داشت، وارد بازار شد. اگر چه موفقیت بزرگی نصیب هوندا شده بود؛ اما با مشکلات مالی بسیاری دست و پنجه نرم می‌کرد. از سوی دیگر، بازار هم راکد و بی‌ثبات بود و بسیاری از عاملان فروش موتور سیکلت در حال ورشکستگی بودند. هوندا نیز با زیانهایی رو به رو شد و در آستانهٔ ورشکستگی قرار گرفت. او به طور غیر مترقبه اعتراف کرد که یک مخترع است و نه یک مدیر و مجری. در حقیقت، او به یاری حس بصیرتش، ضعف خود را شناخته بود و به آن اعتراف می‌کرد.

---

1 - Dream

اگر روزی ناگزیر می‌شدم که به تنهایی شرکتم را اداره کنم، به سرعت رو به ورشکستگی می‌رفتم.

یکی از دوستان قدیمی‌اش او را به مدیر کارکشته و با استعدادی به نام تاکه‌ئوفوجی‌ساوا معرفی کرد. همین مرد بود که شرکت نوپای هوندا را از ورشکستگی نجات داد. همکاری این دو نفر، یکی خلاق و مبتکر و دیگری مدیر و مدبر، نمونهٔ خوب و روشنی برای اثبات این اصل است که هر کس برای کسب موفقیت محتاج یاری دیگران است.

وقتی زندگی‌ام را مرور می‌کنم، به نقش مهم ارتباطات پی می‌برم. ارتباط با دیگران از تمام اختراعاتی که در دنیای صنعت مکانیک عرضه شده‌اند، مهم‌تر است. برخورد با مردم این فرصت را برای ما فراهم می‌کند که با هزاران تجربهٔ متفاوت رو به رو شویم و دامنهٔ دید خود را وسعت ببخشیم.

هوندا اجازه نداد که موتور سیکلت بد ریخت و قواره (رؤیا) دلسردش کند، از این رو مدلی را طرح کرد که بسیار سریعتر و بی صداتر از مدل قبلی بود. تقریباً ده سال طول کشید تا تولیدکنندگان موتور در سراسر دنیا از این طرح تقلید کرده، بازارها را از تولیدات خود انباشته کنند.

واکنشی که مردم نسبت به نخستین موتور سیکلت من نشان دادند، هرگز ناراحت و دلگیرم نکرد. در حقیقت آنها مرا وا داشتند تا بازور و فشار، به استعداد خود متکی شوم و موتوری بسازم که از عصر خود نیز جلوتر باشد.

به این ترتیب بار دیگر ثابت شد که شکست هر قدر هم مصیبت‌بار باشد، برای کسانی که میدان را خالی نمی‌کنند، ارزشمند است. این موتور سیکلت با استقبال بی‌سابقه‌ای رو به رو شد. هر ماه نهصد دستگاه آن، مستقیماً از خط تولید کارخانه روانهٔ بازار می‌شد. در همین روزها هوندا احساس کرد باید تولید را افزایش دهد، کارخانه‌اش را مدرنیزه کند و حتی کارگاههای جدیدی را تأسیس کند. برای نیل به این هدف، به سرمایهٔ

زیادی نیاز داشت. او به معنای واقعی مردی خود ساخته بود؛ اما چون موقعیتش هنوز تثبیت نشده بود، نمی‌توانست مسؤلان بانکها را متقاعد کند که به او وام اختصاص دهند. در عین حال، هوندا با نفوذ کلام خود، دست اندرکاران بانک را واداشت که با تقاضای وام او موافقت کنند. به این ترتیب موفق شد هر ماه بیست و پنج هزار موتور تولید و بین سیزده هزار عامل فروش توزیع کند.

فروش تولیدات پنج کارخانه، پول هنگفتی را نصیب او کرد. با وجود این، مبارزه دیگری را باید آغاز می‌کرد: او باید به دنیا ثابت می‌کرد که موتور سیکلتهای ژاپنی می‌توانند از نظر سرعت و کیفیت، همپای موتورهای ساخت اروپا باشند. او به سادگی دریافت که او نیز مانند دیگران می‌تواند موتورهای پرشتابی بسازد.

هوندا به اروپا رفت و نمونه‌هایی از بهترین موتورهای موجود در بازار را خرید، با خود به ژاپن آورد و قطعات آنها را از هم جدا کرد. او پس از مطالعهٔ دقیق این قطعات موتورهای کورسی خود را ساخت. این موتورها موفقیتهای چشمگیری درمسابقات به دست آوردند. چیزی نگذشت که آوازهٔ برتری موتورهای شرکت هوندا همه جا پیچید و مدلهای گوناگون آن از اسکوتر[۱] گرفته تا ریسر[۲] به بازارهای جهانی عرضه شد. چند سال بعد تولیدات شرکت هوندا فروشگاههای سراسر جهان از جمله آمریکا، فرانسه، انگلستان، سویس، بلژیک، استرالیا، کانادا، برزیل، مکزیک، پرو و تایلند را انباشت.

وقت آن رسیده بود که با یورشی دیگر، یکی دیگر از آرزوهایم را تحقق بخشم. اگر چه برنده شدن در مسابقات

1 - Scooter 2 - Racer

اتومبیلرانی فورمول ـ ۱[1] به نظر امری ناممکن می‌نمود؛ اما من به هر حال تصمیم گرفته بودم که تمام وقت خود را در آن مایه بگذارم و تا به موفقیت نرسم از پای ننشینم.

او امیدوار بود که همان مسیری را که برای ساخت موتور سیکلت پیموده است، برای تولید اتومبیل نیز طی کند. شرکت هوندا موتور در سال ۱۹۶۲ به طور رسمی اعلام کرد که به جرگهٔ تولید کنندگان اتومبیل پیوسته است. هوندا در کار پر مخاطره‌ای قدم نهاده بود؛ زیرا با رقابتی از سوی آمریکا که اتومبیلهایش بازارهای جهانی را در قبضهٔ خود داشت روبه رو بود. هوندا برای نفوذ به چنین بازاری، بار دیگر تصمیم گرفت که در این رقابت پیروز شود. از این رو ترتیبی داد که اتومبیلهایش با شکوه و جلالی بی‌مانند در مسابقات اتومبیلرانی "فورمول ـ ۱" شرکت کند. به رغم مسائلی که هوندا در آغاز کار با آن مواجه بود، رویاهایش در بیست و چهارم اکتبر سال ۱۹۶۵ به واقعیت پیوست. یکی ازاتومبیلهای او، در نخستین دور رقابت، موفق شد اتومبیلهای مشهور جهان، از قبیل فراری[2] لوتوس[3] را شکست دهد ـ این اتومبیلها را شرکتهایی تولید کرده بودند که در زمینهٔ ساخت اتومبیلهای کورسی دارای سالها تجربه و تحقیق بودند.

هوندا سرمست از پیروزی، تصمیم گرفت اتومبیلهایی را تولید کند که برای استفادهٔ همگان مناسب باشد. از این رو، در سال ۱۹۶۷، بار دیگر توجه خود را به صرفه‌جویی در مصرف بنزین معطوف کرد و تصمیم گرفت که اتومبیلهایی کوچک و کم مصرف تولید کند. بعدها درستی تصمیم او ثابت شد؛ زیرا در سال ۱۹۷۰ جهان دچار بحران نفت شد و

---

1 - Formula-one
2 - Ferrari
3 - Lotus

هوندا توانست با تولید اتومبیلهای کم مصرف، فرسنگها از رقبای اروپایی و آمریکایی خود که همچنان به تولید اتومبیلهای بزرگ و پر مصرف می‌پرداختند، پیشی گیرد.

بحران نفت به شدت بر بازار اتومبیل تأثیر کرد و تولید کنندگان را بر آن داشت که برای کاهش مصرف بنزین، در طرح اتومبیلهای خود تجدید نظر کنند. صنعت آمریکا، ده سال از جایگاه نخستین خود عقب افتاد. در تمام مدتی که تولید کنندگان آمریکا به خاطر افزایش قیمت بنزین، حیران و بلاتکلیف بودند، هوندا مجال یافت تا بازارهای جهانی را با اتومبیل کوچک و عامه پسند **هوندا سیویک** اشباع کند. او از جمله تولید کنندگانی بود که تدابیری را نیز برای کاهش آلودگی هوا در اتومبیلهایش اندیشید. به این ترتیب، هنگامی که دولتها قوانینی را برای کاهش آلودگی هوا وضع کردند، شرکت هوندا موتور آمادگی کامل داشت تا با استانداردهای خود مقررات جدید را بپذیرد. این موفقیت در شرایطی بود که رقبای دیگر تقلا می‌کردند تا اتومبیلهای خود را با مقررات جدید هماهنگ کنند. عامل دیگری هم در موفقیت هوندا نقش داشت: او خیلی زودتر از کارخانه‌های اتومبیل سازی دیگر، کارخانه‌هایش را به روبات مجهز کرد، موفقیتهای چشمگیری که هوندا یکی پس از دیگری به دست آورد، این حقیقت را ثابت می‌کند که تهیدستی و شرایط سخت در موفقیت آدمها نقشی بازی نمی‌کنند.

ژاپن پس از جنگ به ویرانه‌ای تبدیل شده بود؛ حقوق متوسط ژاپنی‌ها از ششصد پوند در سال تجاوز نمی‌کرد. بنابراین معجزه پیشرفت ژاپنی‌ها را در عرصهٔ صنعت و تکنولوژی، باید مرهون همت والای افرادی چون هوندا دانست.

وقتی فریادتان به آسمان بلند می‌شود که شرایط ناگوار اقتصادی مانع هر گونه پیشرفت است، نگاهی دیگر به زندگی این مرد بزرگ بیندازید.

هوندا، سالها به نوشتن خاطرات خود همت گماشت تا اصولی را به آیندگان بیاموزد که او را به قله‌های بلند پیروزی و رفاه رسانده بودند. زندگی هوندا را با دستورالعمل‌هایی که او برای کسب موفقیت در پنج عبارت خلاصه کرده است به پایان می‌رسانیم.

- *همواره بلند نظر و با نشاط باشید.*
- *به نظرهای معقول اهمیت دهید، به اندیشه‌های تازه توجه داشته باشید و اوقات خود را صرف بهبود تولید کنید.*
- *کارتان را دوست داشته باشید و بکوشید تا آنجا که ممکن است کار را برای خود دلپذیر کنید.*
- *بی‌وقفه تلاش کنید تا آهنگی موزون و آرام به کار خود بدهید.*
- *ارزش تحقیق و تلاش را در نظر داشته باشید.*

۱۳

اعجاز هدف

هر گاه اشتیاق دسترسی به هدفی را در خود احساس کردید، می‌توانید برنامه‌ریزی خود را آغاز کنید. بی تردید تا کنون دریافته‌اید که هر شرکت بزرگ، در بدو تاسیس، کوچک و محقر بوده است و عظمت و وسعت خود را مدیون اشتیاق، ارزشها و آرزوهای فرد یا افرادی است که در راه اعتلای آن کوشیده‌اند. برای اینکه رویاهای خود را باور کنید و ریشخندهای مردم را نادیده بگیرید، می‌بایست اندکی ساده لوحانه بیندیشید. البته افرادی که دغدغهٔ معیارهای عقل و منطق را دارند می‌توانند موفق شوند؛ اما تجزیه و تحلیل مفرط دامنهٔ موفقیت را محدود می‌کند.

در این فصل اصلی را به شما می‌شناسانیم که برای درک آن باید تا اندازه‌ای از دغدغهٔ عقل و منطق دور بمانید. بسیاری از افراد در برابر این اصل ابروان را بالا می‌اندازند و حتی آن را به ریشخند می‌گیرند؛ اما افراد بسیار دیگری که در زمینه‌های متفاوتی مشغول به کار بوده‌اند، بر این باورند که به محض پیروی از این اصل پول از هر سو به آنها رو آورده است. چهره‌های موفق این کتاب نیز پیوسته از این اصل پیروی کرده‌اند.

هدف گذاری باید دقیق و روشن باشد. مبلغی رامعین کنید و ضرب‌العجلی را برای به دست آوردن آن در نظر بگیرید.

آنچه مانع موفقیت شماست، نداشتن هدف معین است؛ چراکه به این ترتیب ذهن ناهشیار خود را محدود کرده‌اید. ماحصل کلام آنکه، مردمی که شکست خورده‌اند، هرگز اهداف دقیق و روشنی نداشته‌اند و اهدافشان غیر واقع بینانه، یا کوچک بوده است. در حقیقت آنان در شکست خوردن موفقند. نقل داستانی را در این باره خالی از فایده نمی‌دانم:

این داستان دربارهٔ مسئول یک نمایندگی بیمه است، که هیچگاه فروش حق بیمهٔ او از پنج هزار پوند در ماه تجاوز نمی‌کرد. او را به منطقه‌ای کم جمعیت منتقل کردند؛ چنین انتظار داشتند که در آمد ماهانه او بسیار کمتر از این مبلغ باشد؛ اما همچنان پنج هزار پوند فروش داشت. هنگامی نیز که به ناحیهٔ بزرگتری، که انتظار می‌رفت در آمد بیشتری داشته باشد منتقل شد، هیچ گاه نتوانست در آمد خود را از پنج هزار پوند بیشتر کند. آنچه این وضعیت دشوار را برایش فراهم آورده بود، اهداف کوته‌بینانه و حقارت نفس او بود. او باور نمیکرد که بتواند کمتر یا بیشتر از پنج‌هزار پوند درآمد داشته باشد و به همین ترتیب ذهن ناهشیار خود را برنامه‌ریزی می‌کرد. این تجربه نقش ذهن ناهشیار را در تحصیل معاش به صراحت روشن می‌کند و بر این حقیقت تأکید می‌کند، که به سادگی می‌توان ذهن ناهشیار را به صورتی معین برنامه‌ریزی کرد تا اهدافمان را به طور کاملاً دقیق دنبال کند.

به تجربه‌های زندگی خود نظری بیفکنید. آیا به هدفهای خود رسیده‌اید؟ طبیعی است که فرد بی‌هدف یا کسی که هدفی نامطمئن و مبهم داشته باشد با نتایجی هماهنگ با همان شرایط روبه رو می‌شود. در حالیکه اگر کسی هدف روشنی را دنبال کند و برنامه‌ای دقیق برای رسیدن به آن داشته باشد به مقصود خود دست می‌یابد؛ اما اینکه چگونه چنین اتفاقی می‌افتد، موضوع بحث ماست. تئوری ذهن ناهشیار پاسخ این سئوال را می‌دهد:

هدف گذاری، ساده‌ترین و موثرترین شیوهٔ برنامه‌ریزی ذهن ناهشیار است. در حقیقت، برنامه‌ای که در اختیار ذهن ناهشیار خود می‌گذارید مانند اسم شب، عبارتی رمزی و محرمانه است که برای ورود به دنیای توانگران، ناگزیرید آن را به زبان آورید. برای دسترسی به هدفهایتان الزاماً نباید سخت‌تر کار کنید، چه بسا به فعالیت کمتری هم نیاز داشته باشید، به خصوص اگر از آن جمله‌اید که احساس می‌کنند که در عوض مایه‌ای که از خود در کار و تلاش می‌گذارند، بهره‌ای نمی‌برند. البته این شبهه نباید برایتان پیش آید که کسب موفقیت به طور معمول نیاز به تلاش ندارد. نکته اینجاست که با کار کمتر و بدون تغییر در ساعات کار روزانه می‌توان نتایج بهتری هم گرفت. البته این موضوع را بار دیگر باید خاطرنشان کنیم که تعیین هدف کلید دروازهٔ موفقیت است. منکر این نکته نمی‌توان شد که گاهی سخت کوشانی که صفاتی ویژهٔ افراد موفق را هم دارند، بدون هدف روشن تلاش می‌کنند. از سوی دیگر بیشتر مردم به اندک پیشرفتی در کار و زندگی قناعت می‌کنند حتی شهامت این را ندارند که در آمد خود را با عدد و رقمی اعلام کنند.

شما از کدام دسته‌اید؟ از هدفهای مالی و شغلی خود در سال آینده چه انتظاری دارید؟ چه میزان در آمد را آرزو می‌کنید؟ اگر مزد بگیر هستید، قطعاً می‌دانید که کارتان مسیر مشخصی دارد و اگر کار فوق‌العاده‌ای انجام ندهید، تنها استحقاق دریافت دستمزدی را دارید که برایتان تعیین شده است. اگر به همین راضی هستید، مشکلی ندارید، اما اگر انتظار تغییر چشمگیری را درزندگی دارید ـ که انتظار کاملاً موجهی است ـ آیا هدفی را برای خود تعیین کرده‌اید؟ بسیاری از افراد از درآمد ناچیز خود می‌نالند، امیدی هم به بهبود وضعیت خود ندارند، و حتی اگر هدفی دقیق و روشن را برگزینند، از هرگونه اقدامی که زمینهٔ تحقق آن را فراهم آورد روی گردانند. اگر حرفه کنونی شما پیشرفت، افزایش درآمد و یا ارتقایی را در پی ندارد، به محض اتمام کار روزانه حداقل یکی دو

ساعت را به جستجوی فرصتهای جدید برآیید. این تنها راهی است که می‌تواند شما را از وضع موجود برهاند. این کار چندان که به نظر می‌رسد دشوار نیست. اگر شما از آن دسته افراد هستید که پس از دست کشیدن از کار روزانه، به کنج خانه می‌خزند، یا وقت خود را به تفریح و سرگرمی می‌گذارنند، بعید است که بتوانید وضع زندگی و در آمد خود را بهبود بخشید. اگر آیندهٔ روشن‌تری را می‌طلبید، هدفهایتان را تعیین کنید و نیرویی را که مایلید برای دستیابی به آنها صرف کنید، اندازه بگیرید. اگر تنها می‌توانید در این رؤیا به سر برید که مردمانی از غیب بیایند و شغلی عالی را به شما پیشنهاد کنند، اما از تعیین هدفی روشن عاجزید، بدانید که معجزه‌ای روی نخواهد داد. شما همان قدر شایستگی دارید که فکر می‌کنید باید داشته باشید. بیایید به آزمایش ساده و کوچکی دست بزنیم. تکه کاغذی را بردارید و درآمد دلخواه سال آیندهٔ خود را بر آن یادداشت کنید و آنگاه عبارت زیر را با دقت بخوانید.

شما هدف خود را با توجه به عزت نفس خود تعیین می‌کنید

اگر درآمد شما در سال دوازده هزار پوند است، چه بسا بر روی کاغذ نوشته‌اید که میل دارید در سال آینده بیست و پنج هزار پوند به دست آورید؛ اما ناگهان در تصمیم خود تجدید نظر کرده، و بیست هزار پوند و در حالتی خوشبینانه‌تر بیست و دو هزار پوند را جایگزین آن کرده‌اید. علت اینکه شما به طور غیر ارادی در وضعیت خود تجدید نظر می‌کنید، این است که خود را سزاوار دریافت بیست و پنج هزار پوند در سال نمی‌دانید؛ به علاوه فکر می‌کنید که خصوصیات و تواناییهای لازمی را که بتواند شایستگی چنین در آمد هنگفتی را در شما پدید آورد، ندارید؛ شاید هم فکر می‌کنید که صد سال دیگر هم اوضاع و احوالتان مساعد دریافت چنین دستمزدی نخواهد بود. کوتاه سخن آنکه، شما دقیقاً همان

قدر ارزش دارید که فکر می‌کنید. اگر چه دلایل شما برای انتخاب هدفهای کوچک و یا محدود از نظر خودتان منطقی و موجه است، اما همین دلایل محصول عزت نفس شماست.

بزرگ اندیش باشید

طبق اصل مهمی که پیش از این مورد اشاره قرار گرفت، بزرگترین محدودیتی که بر ما تحمیل می‌شود، ساخته و پرداخته ذهن خود ماست. قبلاً در یافتیم که عزت نفس هر کس همان قدر است که خود فکر می‌کند. بیشتر مردم، حتی برخی از آنان هم که اعتماد به نفس زیادی دارند، خود را دست کم می‌گیرند. به عکس، تنها عدهٔ قلیلی از ارزش خود با خبرند و خود را شایستهٔ توانگری و خوشبختی می‌دانند. کم و بیش همه عقدهٔ حقارت دارند، و در نتیجه خود را متقاعد می‌کنند که صلاحیت کامیابی، کسب ثروت فراوان و قدر و منزلت والا را ندارند. بهترین راه برای افزایش ارزش ما در نزد خودمان، آن است که حرمت نفس خود را بازسازی کنیم. قبلاً با تکنیکهایی که بتوانند چنین تغییر چشمگیری را فراهم آورد، آشنا شده‌ایم. یکی از بهترین شیوه‌های ایجاد چنین تغییری، تجدید نظر در یک هدف مالی است. تمرین زیر را انجام دهید:

چند لحظه پیش، هدفی را برای خود تعیین کردید، حال آن را دو برابر کنید و واکنش خود را بسنجید. فرض کنیم که درآمد بیست و پنج هزار پوند در سال را برای خود برگزیده‌اید. چرا پنجاه هزار پوند در سال را تعیین نکردید؟ نسبت به این هدف چه احساسی دارید؟ آیا آن را دور از دسترس می‌دانید؟ آیا پنجاه هزار پوند در سال را زیاد می‌دانید؟ البته از جهتی حق با شماست، فقط شمار اندکی از مردم می‌توانند امید کسب چنین درآمدی را داشته باشند. در عین حال، هر سال هزاران نفر در سراسر دنیا به خیل ثروتمندان می‌پیوندند و درآمد سالانه آنان از صد هزار دلار هم فراتر می‌رود. تمام توانگران زن یا مرد پیش از پیوستن به

جمع ثروتمندان، تصویری از شوکت و جلال خود را بر پردهٔ ذهن خود مشاهده کرده‌اند. برای افزایش عزت نفس باید بلند نظر بود و اهداف بزرگ برگزید. از انجام این کار هراس به دل راه ندهید. در عین حال، نخست در آمدی را برای خود تعیین کنید که کاملاً در نظرتان قابل دسترس باشد؛ آنگاه قدم به قدم با اطمینان از اینکه بلند پروازی کافی را دارید، پیش بروید؛ شما اگر هدف بزرگی را برگزینید و حتی کاملاً نتوانید به آن برسید، باز هم نتایج رضایتبخشی را خواهید گرفت؛ اما اگر هدفتان کوچک و حقیر باشد و با سختی فراوان فقط به همین هدف حقیر برسید، دلسرد و سرخورده می‌شوید. هدف گذاری روشن و دقیق نتایج شگفت‌انگیزی دارد. وقتی برای اولین بار هدفی مالی برای خود تعیین می‌کنید، هجوم ناگهانی یک تردید وجودتان را فرا می‌گیرد و چه بسا به فکر محدود کردن هدف خود بیفتید؛ اما به محض این که به اولین هدف خود برسید، این آمادگی در شما به وجود می‌آید که اهداف بالاتری را انتخاب کنید. معمولاً افرادی که برای نخستین بار برای خود هدفی را تعیین می‌کنند، نه تنها به مقصودشان نایل می‌شوند، بلکه پا را از آن هم فراتر می‌گذارند و همین امر شگفتی آنها را برمی‌انگیزد. شما هم این اصل را تجربه کنید؛ برای رسیدن به هدف، خود را به مبارزه دعوت کنید. این برنامهٔ هیجان انگیز، معمولاً نتایج بسیار مفید و حیرت‌آوری را به دنبال دارد: مثلاً ممکن است به هدفی که برای رسیدن به آن یک سال را در نظر گرفته بودید، شش ماهه برسید.

ارزش شما بیش از آن است که تصور می‌کنید

شما بسیار بیش از آنچه تصور می‌کنید، ارزشمندید. تنها مشکل این است که این حقیقت را تاکنون کسی به شما نگفته است. بسیاری از مردم حداکثر سعی خود را به عمل می‌آورند که عکس این حقیقت را به شما القاء کنند. این نکته را خوب به خاطر بسپارید: می‌دانیم که استعداد، کار،

انگیزه، قوهٔ تخیل، نظم و ترتیب و تجربه لازمهٔ موفقیت است؛ اما شما شاید کسانی را در میان اطرافیان خود بشناسید که همهٔ این خصوصیات را دارند؛ اما در زندگی ناکام مانده‌اند و از تواناییهای خود نیز بی‌بهره‌اند. شاید این حقیقت در مورد شما نیز صادق باشد که به رغم استعدادها و تلاش فراوانتان، موفقیت از شما می‌گریزد. به عکس برخی از هم ردیفان خود را در محل کار یا سایر شرکتها و موسسات می‌بینید که با اینکه از استعداد، تلاش و سایر خصوصیات ممتاز شما بی‌بهره‌اند، از مزایایی که شما واقعاً استحقاق آنها را دارید، بهره‌مندند. چنین رویدادی را نمی‌توان صرفاً خوش اقبالی یا اتفاق دانست.

اینگونه افراد صرفاً تصویر بزرگتری از خود بر ذهن دارند و هدفهایشان روشن و دقیق است. آنها از صمیم قلب، و ژرفای ذهن، خود را سزاوار درآمد قابل توجهی می‌دانند و هیچ تردیدی را از این جهت به خود راه نمی‌دهند؛ اما شما چه بسا به طور غیر ارادی در باطن خود را سزاوار درآمدی ناچیز بدانید. برای رهایی از محدودیتهای ذهنی تا جایی که ممکن است عزت نفس خود را تقویت کنید.

همان طور که قبلاً گفتیم، ذهن ناهشیار، بدون توجه به اینکه چه برنامه‌ای را در اختیارش می‌گذارید، به آن عمل می‌کند. هدف بزرگ و ارزشمند با هدف حقیر و کم ارزش برایش تفاوتی ندارد. او نیروهایش را برای رساندن شما به آن هدف بسیج می‌کند.

هدفهایتان را یادداشت کنید

وقتی هدف خود را یاد داشت می‌کنید، نخستین قدم را برای رسیدن به آن برداشته‌اید. تعیین هدف شفاهی یا ذهنی این خطر را دارد که ممکن است متوجه ابهام یا مهمل بودن آن نشوید؛ اما وقتی اندیشه را بر روی کاغذی بنویسید، ناگزیرید که آن را دقیق و روشن بنویسید. به این ترتیب

سخت‌تر می‌توانید با طرح اهدافی غیر واقع بینانه خود و دیگران را فریب دهید.

این عبارات نغز و حکیمانهٔ روانشناسی را **لی‌لاکوکا** به زیب تحریر در آورده است. بار دیگر عبارات فوق را که صفات استثنایی یک طلایه‌دار موفقیت و خلاقیت را باز می‌گوید، با حوصله مرور کنید:

یادداشت هر چیزی نخستین قدم برای به واقعیت درآوردن آن است

این عبارت ساده، مفهوم عمیقی را در بر دارد. همین که قلم را بر روی کاغذ می‌برید، راهی را برای تحقق هدفتان می‌گشایید. در حقیقت، نگارش هدف، مترادف با برداشتن نخستین قدم به سوی آن است و چون به هر حال باید نخستین گام را بردارید، پر واضح است که به تحریر درآوردن هدف چه اهمیتی دارد. دومین امتیاز توصیهٔ لی‌لاکوکا آن است که شما را از فریب دادن خودتان دورنگه می‌دارد. از اینکه هدف خود را به دیگران بشناسانید، نهراسید و دست کم اعضای خانواده و دوستان نزدیک خود را از آن آگاه کنید. شاید با این کار در معرض تمسخر و ملامت قرار گیرید؛ اما نگران نباشید. تمام مردان موفق با چنین رویدادهایی روبه رو بوده‌اند. آنان هم ممکن است خنده‌ای بر لب آورند؛ اما همین تبسم، تبسم کسی است که می‌داند شما هم به رمز موفقیت پی برده‌اید و دیر یا زود به جمع پیرزومندان می‌پیوندید. بنابراین، طعنه‌ها و سخنان نیشدار این و آن را در مورد هدفتان ناشنیده گیرید. به زودی نوبت شما فرا خواهد رسید که عبارات پوچ و میان تهی آنها را به رخشان بکشید و بخندید. شما از حقیقتی آگاهید که آنان نمی‌شناسندش و رغبتی هم برای شناختنش نشان نمی‌دهند.

دغدغه‌ای شکوهمند

باید دغدغهٔ رسیدن به هدف خود را داشته باشید که دغدغه‌ای شکوهمند است. آن را در چند صفحهٔ یادداشت بنویسید و در جاهای گوناگون خانه و محل کار بر روی دیوار بچسبانید و از آن مهمتر همواره به آن بیندیشید.

در قلمروی ذهن، اصلی حاکم است که بر اساس آن انرژی به جایی می‌رود که فکر می‌رود. وقتی به هدف خود می‌اندیشید و آن را در ذهن تثبیت می‌کنید، تمام نیروی شما به سوی موفقیت بسیج می‌شود. به علاوه، نیروی شگفت‌انگیز ذهن ناهشیار، رویدادها ومردمی را به سوی شما جذب می‌کند که برای رسیدن به هدف به آنان نیاز دارید.

هدف مشخص، مانند ذره‌بینی که حرارت خورشید را در نقطه‌ای متمرکز می‌کند، نیروی شما را در جهت خاصی تمرکز می‌بخشد. ثبات فکر، فرصتی را فراهم می‌کند که نیرو و ضریب موفقیت خود را افزایش دهید و با تمرکز نیرو، جلوی خطاهای جبران ناپذیر را بگیرید. توانگران بدون استثناء اهداف خود را مرکز توجه قرار داده‌اند و همین ویژگی آنها را به سوی موفقیت سوق داده است. امتیاز دیگر ثبات فکر آن است که به شما کمک می‌کند تا کار و زندگی خود را با دقت بیشتری پیش ببرید و این امری بسیار ساده است: آنچه می‌تواند به شما کمک کند تا به هدفتان نزدیکتر شوید، باید برانگیخته شود و از آنچه بین شما و هدفتان فاصله می‌اندازد باید پرهیز کنید؛ اما چگونه تشخیص می‌دهید که چه چیزی شما را به هدفتان دور یا نزدیک می‌کند. ذهن ناهشیاری که خوب برنامه‌ریزی شده باشد، به شیوهٔ معمول خود، این پاسخ را در اختیارتان می‌گذارد. ممکن است حس شهودی به یاری شما بشتابد؛ یا احتمال آن هست که تحت تأثیر کتابی که خوانده‌اید، قرار گیرید و یا توصیه‌ها و پندهای دوست و یا آشنایی در شما نفوذ کند. یکی از افراد موفقی که به

دلیل داشتن ثبات فکر و تصمیم راسخ، شاهد موفقیت را در آغوش کشید، والت‌دیسنی بود.

۱۴

والت‌دیسنی

همهٔ ما پیر و جوان با دنیای شگفت‌انگیز دیسنی آشناییم و گـهگهاه شاهد مردی بوده‌ایم که با چهره‌ای شاداب، پشت میز کـارش نشسـته و دربارهٔ جانوران سخن می‌گوید، و یا در حالی که کتابی را در دست دارد از ما دعوت می‌کند که به دنیای افسانه‌ای شخصیتهای کـارتونی او بـرویم. آنچه گفته شد تصویر مردی را به ذهن می‌آورد که در دستیابی بر اهدافش کامیاب شد. زندگی والت‌دیسنی حول اصلی طلایی می‌گردید که سایر توانگران هم از آن پیروی کردند.

برای موفقیت، سخت بکوشید، هـرگز تسـلیم نشـوید و خواستهٔ خود را به دغدغه‌ای دایمی مبدل کنید

والتر الیاس دیسنی در پنجم دسامبر سال ۱۹۰۱ در شیکاگو به دنـیا آمد. مادرش فلورا کـال، آلمـانی تـبار بـود و پـدرش الیـاس دیسـنی یک کانادایی ایرلندی نسب.در سال ۱۹۰۱ روزولت رئیس جمهور آمریکا شد و در شرایطی زمام امور کشور را به دست گرفت که موفقیت با بی‌باکـی مترادف بود. به نظر می‌رسید که ثروت و تنعم برای هر کس که بخواهـد مسئولیت سرنوشت خود را به دست گیرد و به تلاش فراوانی دست بزند، دست یافتنی است؛ بدون توجه به اینکه چه اصل و نسبی دارد و یا ازکجا

آمده است. پدر دیسنی اگر چه مجذوب کسب و تجارت بود؛ اما چون توانایی خاصی در این زمینه نداشت، همواره با موانع مالی بر می‌خورد. از این رو، ناگزیر برای یافتن کار مناسب به اتفاق خانواده‌اش از شهری به شهر دیگر کوچ کرد. او از جمله کسانی بود که برای به دست آوردن حرفه‌ای پر رونق آمادگی داشتند کوهها را در نوردند. متأسفانه رویای او هرگز تحقق نیافت؛ اما پسرش، والتر، سرگذشتی کاملاً متفاوت از پدر داشت.

در سال ۱۹۰۶، دیسنی بزرگ مزرعه‌ای را در مارسلین، در ایالت میسوری خریداری کرد و خانواده‌اش را در آن اسکان داد. زندگی روستایی و تماس مستقیم با جانوران، عشق و علاقهٔ والت را نسبت به حیوانات برانگیخت و او را به راهی هدایت کرد که سرانجامی پر افتخار داشت. این جانوران می‌رفتند که روزی ستارگان فیلمهای کارتونی او شوند. او سالها بعد، حیوانات ساکن در آن مزرعه را بهتر از کسانی که با آنها در آن حوالی تماس داشت به خاطر می‌آورد. در عین حال تنها کسی که برای همیشه در ذهن او آشیان کرد، شخصیت محبوب او، عمو اِد بود. عمو اِد مرد کم هوش و کودنی بود و چون نمی‌توانست حتی نان بخور و نمیری برای خود فراهم آورد، مردم به او جا و غذامی‌دادند. والت به شدت تحت تأثیر این شخصیت عجیب و غریت قرار داشت. این شخصیت باعث نشاط و انبساط خاطر او می‌شد. از دریچه چشم والت، عمو اِد با تمام افراد بالغ دیگری که می‌شناخت تفاوت داشت. عمو اِد فردی کاملاً شاداب و سر حال بود و آنقدر آزاد بود که هر چه دلش می‌خواست، می‌کرد. او اگر چه فردی ساده لوح بود؛ اما در دنیای خودش زندگی شیرینی داشت و از آن لذت می‌برد. یک بار دیسنی از عمواد به عنوان سمبل مهربانی و محبت یاد کرد. او همهٔ حیوانات و گیاهان را می‌شناخت و صدای هر پرنده‌ای را می‌شنید و نام او را می‌گفت. بزرگترین مایهٔ دلخوشی والت این بود که با او گردش کند. عمو اِد شادترین و

مهربان‌ترین کسی بود که او تا آن روز دیده بود. او بازندگی بی غل و غش خود، لذت زندگی را به نمایش می‌گذاشت. والت از این مرد عجیب درس بزرگی آموخت؛ درسی که در خاطرش نقش بست و تمام عمر از آن بهره جست:

برای اینکه واقعاً موفق و شاد باشید، باید به کاری دست بزنید که برایتان جاذبه داشته باشد

والت روزگار خوشی را می‌گذراند. عمه مارگریت یک دفترچه نقاشی و چند مداد شمعی به او داده بود و او ساعتها در میان جنگل به تماشای حیوانات می‌پرداخت و سپس آنها را نقاشی و جاودانه می‌کرد.

اوضاع زندگی خانوادهٔ دیسنی پس از چند بار برداشت محصول ناچیز، رو به وخامت گذاشت. در سال ۱۹۱۰، مزرعه را فروختند و راهی کانزاس سیتی شدند. پدر دیسنی با فروش مزرعه توانست در زمینهٔ فروش جراید، برای خود کاری دست و پا کند. روزهای شاد والت به سر رسیده بود. او می‌رفت تا با واقعیتهای سخت شهرنشینی و کار در شهر آشنا شود. والت که در آن زمان تنها ده سال داشت به اتفاق برادر بزرگترش، روی، مجبور بود که در ساعت سه و نیم پس از نیمه شب، از خواب برخیزد و انتظار بکشد تا کامیون توزیع جراید از راه برسد. آنگاه دو برادر دوان دوان به خانه‌های مختلف شهر می‌رفتند و روزنامه‌ها را پخش می‌کردند. والت ناگزیر بود لنگان لنگان راه دراز و پرپیچ و خم شهر را با کوله باری که دو برابر او وزن داشت، بپیماید. باران لباس او را خیس می‌کرد. در هوای سرد مثل بید می‌لرزید و گاهی می‌شد که جلوی در خانه‌ای پناه بگیرد و با مالیدن دستها به هم، اندکی خود را گرم کند.

الیاس دیسنی از کار پسرانش راضی بود، اما گاهی برخی از مشتریان ناراضی از اینکه چند دقیقه دیرتر روزنامهٔ خود را دریافت کرده‌اند، یا

روزنامه خیس بوده است، شکایت می‌کردند. والت ناگریز بود که سرزنشهای پدر را تحمل کند. او از ترس اینکه روزنامه‌های مشتریان دیر به دستشان برسد و پدرش خشمگین شود، شبها دچار کابوس می‌شد و خیس عرق، از خواب می‌پرید.

پدر والت کار دیگری هم داشت. او به عنوان فروشندهٔ لبنیات برای یک کشاورز کار می‌کرد. برای کمک به درآمد خانواده مادر والت نیز در کارها به شوهرش کمک می‌کرد. والت نیز اغلب اوقات پس از تحویل روزنامه‌ها، به کمک مادرش می‌شتافت. والت گاهی ناگزیر می‌شد که گاری بزرگی را به سختی حرکت دهد. ذهن کودکانهٔ او نمی‌توانست این منظره را درک کند. او پیوسته به دنبال پاسخ این سؤال بود که آیا زندگی یعنی کار و تلاش در حد بردگان به خاطر درآمدی بسیار ناچیز؟ آیا برای خلاصی از این حلقهٔ شیطانی، می‌توان راهی جست؟ او به وقت توزیع روزنامه‌ها با دیدن خانه‌ای اشرافی ومشاهدهٔ اسباب بازیهایی که به دلیل بی‌مبالاتی این طرف و آن طرف چمن جلوی خانه آنان افتاده بود، به این نتیجه رسید که باید راهی را بیابد.او هر روز صبح، وقت تحویل روزنامه، کمی با این اسباب بازیهای رها شده، بازی می‌کرد و لحظه‌ای بعد آنها را در همان جا می‌گذاشت و به دنبال کار خود می‌رفت. چنین رویدادهایی بود که احتمالاً به او کمک کرد تا دریابد که مردم بر دو گروهند: کسانی که موفق می‌شوند و کسانی که ناکام باقی می‌مانند.

او سوگند خورد که موفق شود

والت آزردگی دیگری هم داشت. برادرش از خانه رفته بود. الیاس دیسنی چند پسر بچه را استخدام و جایگزین او کرده بود. دلسردی والت از این بابت بود که این بچه‌ها همان کاری را که والت می‌کرد انجام می‌دادند؛ اما مزد می‌گرفتند. والت کوشید که پدرش را راضی کند تا برای

او هم مزدی در نظر بگیرد؛ اما بی‌نتیجه بود. سرانجام پدرش حرف آخر را زد و گفت: "من لباس و غذای تو را فراهم می‌کنم، بنابراین با این حرفها بیش از این مرا نیازار"، در تمام مدت شش سالی که والت روزنامه توزیع می‌کرد، حتی یک شاهی هم دریافت نکرد. او ناگزیر برای به دست آوردن پول توجیبی چاره‌ای اندیشید: در غیاب پدر به مناطق دیگر شهر سر می‌زد تا مشتریان جدیدی را برای روزنامه پیدا کند. او همچنین به عنوان یک پادو در یک شیرینی فروشی کار می‌کرد. وقتی به استقلال مالی خود اطمینان یافت، تمام حواسش را متوجه یک هدف کرد که عبارت بود از: آقا و ارباب خود باشد.

نابسامانی حاصل از جنگ جهانی اول موجب شد که الیاس مجبور شود روزنامهٔ فروشی خود را واگذار کند. خانواده دیسنی به شیکاگو نقل مکان کرد. الیاس پیشاپیش در یک شرکت کوچک مرباسازی در شیکاگو مقداری سهم خریده بود. والت در آنجا مشغول به‌کار شد. کار یکنواخت خرد و کنسرو کردن میوه‌ها در تمام روز برای پسرک شانزده ساله‌ای که شیفتهٔ ماجراجویی بود، شکنجه‌ای به حساب می‌آمد. وسوسهٔ استخدام در ارتش تمام ذهن او را اشغال کرده بود و با اینکه در دانشکدهٔ هنرهای زیبای شیکاگو تعدادی واحد درسی گرفته بود، خود را به عنوان دواطلب رانندگی آمبولانس صلیب سرخ جهانی معرفی کرد. هنوز آموزش او پایان نیافته بود که آتش‌بس موقت اعلام شد؛ اما یگان ویژه‌ای که والت در آن عضویت داشت، به فرانسه اعزام شد تا سربازان مصدوم آمریکایی را از جبهه به وطن بازگرداند. طولی نکشید که افسر فرمانده به استعداد والت در نقاشی پی برد. از این رو، او را به غیر از رانندگی آمبولانس، مأمور کشیدن پوسترهایی کرد که به سربازان امدادهای اولیهٔ پزشکی را آموزش می‌داد. او با همکاری یکی از دوستانش استعداد هنری‌اش را در راهی غیر موجه به کار گرفت. یکی از دوستانش پیشنهاد کرد که برای کسب

درآمدی مختصر، کلاه خودهای به جا مانده در میدان جنگ را بردارند و آنها را به عنوان غنایم جنگی به سربازان آمریکایی در وطن بفروشند. دوست والت که از قریحهٔ هنری او خبر داشت، از او خواست که در صورت امکان با پرداختی واقع‌بینانه بر روی این هدایای به اصطلاح ارزشمند کار کند. والت به ابتکار خود، برای نشان دادن اثرات سوء جنگ، مقداری رنگ ارزان قیمت فراهم کرد و بر روی آنها پاشید؛ سپس سوراخی در هر یک از کلاه‌خودها به وجود آورد و یکی دو تار مو در کنار آن سوراخها چسباند. این کلاه خودها به اصطلاح می‌توانست برای سربازان آمریکایی بازگشته از نبرد، ارزشمند و غرور آفرین باشد و شجاعتهایشان را تداعی کند. اقامت دیسنی در فرانسه، این نوجوان رویایی را به مردی بالغ و با استقامت تبدیل کرد. وی بعدها ابراز کرد که مفهوم زندگی و اتکای به نفس را در طول یازده ماه اقامت خود در فرانسه آموخته است.

من آموختم که کاملاً به خود متکی باشم

وقتی والت به وطن بازگشت، پدرش در غیاب او برای آینده‌اش برنامه‌ریزی کرده بود. او باید در شرکت مرباسازی پدرش کار می‌کرد تا روزی بتواند جانشین او شود. اما والت تصویر روشن‌تری از آینده را در ذهن ترسیم کرده بود. او می‌خواست وارد کاری شود که واقعاً از انجام آن لذت ببرد. با وجود مخالفت شدید پدرش که معتقد بود کسب معاش از طریق کار تفننی در عرصهٔ هنر احمقانه است، والت از خواستهٔ باطنی خود دست برنداشت و برای خاتمه دادن به این بحث، خانه را ترک کرد و نزد برادرش در کانزاس رفت. همین که وارد کانزاس شد یک راست به دفتر روزنامهٔ "استار"، یکی از پرفروشترین روزنامه‌های شهر رفت. متاسفانه مدیر روزنامه گفت که نیازی به یک کاریکاتوریست ندارد و او بهتر است شانس خود را در رشتهٔ دیگری بیازماید. والت نا امید نشد و چند روز بعد

بار دیگر به همان روزنامه مراجعه کرد. او این بار می‌خواست با مدیر امور اداری ملاقات کند. والت برای اینکه ظاهری آراسته داشته باشد و بتواند اعتبار بیشتری کسب کند، اونیفورمی را که از ارتش برایش به جای مانده بود، پوشید. این بار هم پس از یک گفت و شنود معمولی، مدیر اداری، سن زیاد او را بهانه کرد. وقتی که والت به او گفت که فقط هفده سال دارد. مدیر گفت: "از آن گذشته، شغل مورد تقاضای شما، درآمد خوبی برایتان ندارد." والت گفت: "اهمیتی ندارد، من فقط می‌خواهم کاریکاتور بکشم". مدیر از او دربارهٔ تجربیات دیگرش پرسید و هنگامی که والت از تجربه‌اش در رانندگی آمبولانس در ارتش و آشنایی با نقاشی سخن به میان آورد، مدیر او را به وزارت حمل و نقل حواله داد. طبیعی است که مدیر امور اداری روزنامهٔ "استار" نمی‌توانست پیش بینی کند که این جوانک که امروز رانده می‌شود، روزی بر نیروی تخیل میلیونها کودک در سراسر جهان تسلط خواهد یافت و طلایه‌دار نقاشی متحرک خواهد شد. در همین زمان اتفاق عجیبی افتاد. دو نفر از مشتریان روی ـ برادر والت که در بانک کار می‌کرد ـ شرکتی تبلیغاتی را می‌گرداندند و برحسب تصادف در جستجوی هنرمندی بودند که بتواند نقاشی و طراحی آگهیهای تجارتی شرکتشان را انجام دهد. این دقیقاً همان کاری بود که والت می‌خواست. در طول چند ماهی که برای این شرکت کار می‌کرد واقعاً حرفهٔ مورد علاقه‌اش را آموخت و در تکنیکها و جلوه‌های ویژهٔ فیلمهای تبلیغاتی خبره و کارکشته شد. با وجود این استقلال در کار هرگز او را آرام نمی‌گذاشت؛ به خصوص که می‌دانست اگر بازار کار کساد شود، شرکتها تعدادی ازکارکنان را مازاد بر نیاز دانسته، اخراج می‌کنند. از سوی دیگر، تنها جلب رضایت مدیر و مشتریان نمی‌توانست رضایت او را جلب کند؛ زیرا او به نوآوری علاقه داشت.

سرانجام دیسنی به اتفاق یکی از دوستانش، نخستین مؤسسهٔ تجاری

هنری خود را تاسیس کرد. نخستین مشتری آنان شرکتی بود که رستورانهایی زنجیره‌ای را در اختیار داشت. دیسنی و شریکش توانستند ترتیبی بدهند که بدون پرداخت اجاره، دفتر و آتلیهٔ هنری خود را در ساختمان این شرکت دایر و در عوض پوسترهای تبلیغاتی این شرکت را تهیه کنند. آنان آزاد بودند که طرحهای دیگری را هم بپذیرند. والت برای جلب مشتری، شگرد خاصی را به کار برد. او به فروشگاهها و شرکتها مراجعه می‌کرد و از آنها می‌پرسید که آیا در تشکیلات خود بخش هنری هم دارند یا نه. پاسخ مسؤل شرکت معمولاً منفی و اغلب نیازی به داشتن چنین بخشی را ابراز نمی‌کردند. آنگاه والت با آب و تاب خدمات خود را معرفی می‌کرد و اگر موفق می‌شد او و همکارش مسؤلیت کامل طرح جدید را به عهده می‌گرفتند.

کار والت و شریکش آیندهٔ درخشانی را نوید می‌داد. روزی والت به طور اتفاقی آگهی استخدامی را در یک روزنامه دید که مربوط به "شرکت فیلمهای تبلیغاتی کانزاس سیتی" بود و به یک کاریکارتوریست نیاز داشت. او بر سر یک دو راهی تصمیم قرار گرفت. آیا باید همچنان کار را با دوستش ادامه می‌داد، یا به ساختن فیلمهای کارتونی روی می‌آورد و به آرزوی همیشگی‌اش واقعیت می‌بخشید. با خود اندیشید که اگر مهارتی در تولید فیلمهای کارتونی به دست آورد، دیگر چیزی نمی‌تواند مانع استقلال کار او باشد. پس از کلنجارهای درونی فراوان بر آن شد که به کار دلخواه خود بپردازد. سرانجام والت دیسنی در سال ۱۹۲۰ به دنیای نقاشی متحرک گام نهاد. او به زودی در این رشته اسم و رسمی کسب کرد و شخصیتهای تخیلی‌اش در تمام دنیا محبوب همگان شدند. مسؤلان شرکت فیلمهای تبلیغاتی، کانزاس سیتی به زودی به استعداد و خلاقیتهای این کاریکارتوریست جوان پی بردند. وقتی طراحی چهره یک مرد را که می‌بایست کلاه زیبا و قشنگی به سر داشته باشد، به او دادند،

والت پس از طراحی و نقاشی؛ لامپی را به جای بینی آن مرد قرار داد. وقتی پوستر به نمایش در آمد، رئیس شرکت ناگهان فریاد زد: "چه عجب، با یک چیز تازه و بدیع در این شرکت برخورد کردم. من دیگر از دیدن این همه چهره‌های زیبا خسته و بیزارم."

ابتکار، نوآوری و بینش والت، همکاران به خصوص کارکنان با سابقهٔ شرکت را می‌آزرد و نگران می‌کرد. آنان به او حسادت می‌ورزیدند و او را مانعی در راه پیشرفت و ترقی خود تلقی می‌کردند. به همین دلیل، به وی اجازه نمی‌دادند که برای کامل کردن کارتونهایش، تکنیکهای جدید را بیازماید. او فکر درخشان ثبت تصاویر نقاشی شده را بر روی نوار فیلم (سلولویید) در سر می‌پروراند. برای همین از نقاشیها عکس گرفت و پس از ترکیب تصاویر، آنها را به صورت فیلم سینمایی در آورد. با وجود این، سرپرستان شرکت به ابتکار عمل او چندان اعتنایی نداشتند؛ زیرا مشتریان از نحوهٔ کار شرکت، رضایت کامل داشتند و از این‌رو مسؤلان شرکت دلیلی برای تغییر تکنیکهای خود نمی‌دیدند؛ اما والت دیسنی حق را با خود می‌دانست. او پس از خواهش و تمنای بسیار از مدیرش اجازه گرفت که برای انجام چند آزمایش، یکی از دوربینهای شرکت را به خانه ببرد. از آن روز به بعد دیسنی هرگز نگاهی به پشت سر نیفکند. او گاراژ متروکه‌ای را به استودیو تبدیل کرد و با استفاده از تکنیکهای خود، شروع به ساختن نقاشیهای متحرک کرد. او این کارتونها را به سینماهای درجه یک برد و به مدیران آنها نشان داد. آنان از نتایج کار دیسنی هیجان زده شدند.

طرحها و تکنیکهای فیلم‌سازی والت با تکنیکهای معمول آن زمان متفاوت بود. نخستین فیلمهای کارتونی او برای نمایش در سینما آماده شد. این فیلمها در آغاز جایگزین فیلمهای تبلیغاتی کوتاه شد که در دقایق تنفس، برای سرگرمی تماشاچیان نمایش داده می‌شد. والت این رشته

فیلمها را نقش خنده نامید. این فیلمها موجی از شادی را در تماشاچیان بر می‌انگیختند. از آن پس؛ در شهر کانزاس سیتی، والت دیسنی را دیگر نوجوانی باکارهایی عجیب و غیر عادی نمی‌شناختند، بلکه نام او اعتبار و احترامی کسب کرده بود.

حقوق والت افزایش یافت و به سرعت چهره‌ای سرشناس شد. او دوربینی را که از شرکت قرض گرفته بود، بازگرداند و با پولی که اندوخته بود، برای خود دوربینی خرید. دفتری را با فضایی وسیع اجاره کرد و با سرمایهٔ اولیهٔ پانزده هزار دلار شرکت "نقش خنده" را بنیان نهاد. او برای توسعهٔ کار خود در شهر نیویورک چند نفر را استخدام کرد. رویاهای او برای کسب استقلال رفته رفته رنگ و بوی واقعیت به خود می‌گرفتند. او برای کسب استقلال کامل در کار، شرکت فیلمهای تبلیغاتی کانزاس سیتی را ترک کرد. اما رسیدن به موفقیت چندان هم ساده نبود. اشتیاق دیوانه‌وارش او را برانگیخت تا برای بالا بردن کیفیت کار، تمام اندوخته‌اش را در سرمایه‌گذاری جدیدی صرف کند. با وجود این، هزینهٔ بالای تولید فیلم و رکود بازار، وی را به مرز ورشکستگی کشاند. او این روزها را روزهای سیاه زندگی خود می‌دانست. او در نهایت تنگدستی در کارگاهی محقر زندگی می‌کرد و تنها نیمکتی برایش به جای مانده بود که ناگزیر بر روی آن، هم می‌خورد و هم می‌خوابید. از همه بدتر اینکه برای استحمام مجبور بود که هفته‌ای یک بار به ایستگاه قطار برود. عاقبت با تلاش فراوان موفق شد که برای تولید یک کارتون، قراردادی ببندد. براساس این قراداد او می‌بایست اهمیت مسواک زدن را با نقاشی متحرک به کودکان بیاموزد. والت دیسنی چنان تهی دست شده بود که وقتی دندانپزشک طرف قرارداد، او را برای گفت و گویی پیرامون طرح مورد نظر به دفترش دعوت کرد، او حاضر به رفتن نشد. والت علت نرفتنش را داشتن فقط یک جفت کفش که آنهم برای تعمیر نزد پینه‌دوز

است توضیح داد و گفت که در حال حاضر پولی ندارد که بتواند آن را تحویل بگیرد. با این ناملایمات، دیسنی از جمله افرادی نبود که به سادگی میدان را خالی می‌کنند. او اندیشه پیشرفت را در سر می‌پروراند.

در جولای سال ۱۹۲۳ این جوانک نی غلیانی، کت و شلوار خاکستری و قدیمی خود را پوشید، هرچه پول داشت برداشت و سوار بر قطاری راهی هالیوود شد. او با خود پیمانی جدی بست که در دنیای سینما بدرخشد. وقتی دیسنی وارد هالیوود شد، به جرگه آرزومندانی که می‌کوشیدند رویاهای خود را به حقیقت بدل کنند، پیوست. برادرش، روی، در کالیفرنیا زندگی می‌کرد. او ضمن استقبال از والت به او پیشنهاد کرد که در اتاقک زیر شیروانی بالای اتاق او اقامت کند. از آن روز به بعد، والت به یکایک استودیوهای فیلمسازی مراجعه کرد. او در زمینهٔ فیلمسازی آماده بود که هر کاری را بپذیرد.

برای پیشرفت در زمینه‌ای خاص، باید به هر قیمتی در آن راه پافشاری کنید

دیسنی به زودی دریافت که ورود به استودیوهای فیلمبرداری هالیوود و کار در آنها بسیار دشوار است. افراد بسیاری نیز که قبل از او این در را کوبیده بودند، به همین نتیجه رسیده بودند. او اجازه نمی‌داد که چنین واقعیتهای تلخی، از شور و هیجانش بکاهد. با خود فکر می‌کرد که اگر دیگران توانسته‌اند به قلمرو سینما وارد شوند، دلیلی ندارد که او نتواند. او مردم را دو دسته می‌دانست:

یک دسته کسانی‌اند که بانیافتن شغل دلخواهشان، خود را میبازند و تسلیم می‌شوند و دسته دیگر آنان هستند که اگر با کوهی از مشکلات هم رو به رو شوند، از دستیابی به کار مورد علاقه خود ناامید نمی‌شوند.

دیسنی با تمام قواکوشید تا به دستهٔ دوم تعلق داشته باشد. تجربه به او آموخت که باید کاملاً به خود تکیه کند. او بار دیگر به نقاشی روی آورد تا قاطعانه جایگاه خود را مستحکم کند. از این رو یک رشته کاریکاتورهای خود را با این نیت که آن را به سینماها بفروشد، پشت سر هم ردیف کرد.

او قصد داشت تجارب کانزاس‌سیتی را بار دیگر مورد استفاده قرار دهد. این نوار کمدی، یکی از صاحبان سینما را به شدت تحت تأثیر قرار داد. در نتیجه او تمام این مجموعهٔ کمدی را خرید و فیلم **آلیس در سرزمین عجایب** را سفارش‌داد ـ فیلمی که دیسنی بخشی از آن را در کانزاس فیلمبرداری کرده بود. برای تهیهٔ این فیلم مبلغ هزار و پانصد دلار به او پیشنهاد شد، که خیلی بیش از حد انتظارش بود. این فیلم پس از تولید، سه سال بر روی پرده سینماها نمایش داده شد. درآمد حاصل از آن به دیسنی فرصتی داد که برای خود خانه‌ای بخرد و حتی استودیو فیلمبرداری مستقلی را دایر کند. بعد از فیلم آلیس در سرزمین عجایب والت تصمیم گرفت چهره‌ای جدید و کاملاً بدیع خلق کند. حاصل تراوش فکری او موجودی زرنگ و ناقلا به نام **میکی موس** بود. نام این موجود را لیلیان باندز، همسر دیسنی انتخاب کرد. آوازهٔ "میکی موس" به سرعت در دنیا پیچید و توانست در اشتهار گوی سبقت را از بسیاری از بازیگران طراز اول هالیوود برباید. با وجود این تولید کنندگان فیلم بهای چندانی به آن ندادند. در همین زمان، فیلم ناطق دار هم به وجود آمد و در نتیجه مردم از فیلمهای صامت روی برگرداندند. دیسنی به سرعت خود را با این تحول وفق داد؛ او به اتفاق گروهی از دستیارانش روش جدیدی را برای هم زمان کردن صدا و تصویر عرضه کرد.

والت دیسنی با تلاش فراوان در جستجوی یافتن تکنیکهای جدید بود. حاصل این تلاش، ابداع روش جدید تکنی کالر بود که در فیلمهایش به کار برد. او دیگر ناگزیر نبود که فعالیت خود را به تولید فیلمهای سیاه و سفید محدود کند. والت دیسنی در فیلم **بامبی** برای به تصویر کشیدن

جنگل از چهل و شش رنگ سبز متفاوت استفاده کرد. اولین کارتون رنگی او به نام **سمفونی احمقانه** مورد توجه سینما دوستان قرار گرفت. او همواره در این اندیشه بود که اگر بخواهد کارش را در مقیاس بزرگتری ادامه دهد، باید گروهی از افراد خبره را گردهم آورد تا با تبادل نظر و تلقین قوهٔ ابتکار آنها، محصولات بدیعی را با کیفیت بالا عرضه کند.

ما می‌دانستیم که برای تثبیت خود، باید خودمان دستیارانمان را تربیت کنیم

دیسنی احساس می‌کرد که کاریکاتوریستهایی که در خدمت او هستند، اغلب از روشهایی کهنه و فرسوده استفاده می‌کنند و برای تغییر این وضعیت به چند دورهٔ آموزشی نیاز دارند.

هدف او ساده بود: تقویت تکنیکهای نقاشی متحرک و کیفیت ترسیم

بر وسعت شرکتش روز به روز افزوده می‌شد. او در سال ۱۹۳۰ تصمیم گرفت آموزشگاهی دایر کند تا در آن کاریکاتوریستهای آینده، فرصت فراگیری تکنیکها و روشهای نقاشی متحرک را به دست آورند. آموزشگاه او کم کم به باغ وحش تبدیل شد. او برای اینکه به قهرمانان کارتونهایش رنگ و بوی واقع بینانه‌ای بخشد، کلاسهایش را به آزمایشگاههای جانورشناسی تبدیل کرده بود. هنرجویان این آموزشگاه ساعتها وقتی خود را صرف تماشای خواب، خوراک، بیداری و خصوصیات دیگر جانوران می‌کردند. این تحقیقات بعدها به او کمک کرد تا از عجایب طبیعت و حیات وحش، فیلمهای مستندی تهیه کند. سرانجام والت دیسنی در سال ۱۹۳۸، نخستین فیلم بلند سینمایی خود را با نام **سفید برفی** تولید کرد. این فیلم حاصل دو سال کار پر تلاش او بود و یکی از شاهکارهایش محسوب می‌شود. اندکی بعد، او استودیوهای مدرن

فیلمبرداری خود را در ناحیه بودبانک در کالیفرنیا پایه‌گذاری کرد. تعداد کارکنان این استودیوها به هزار و پانصد نفر می‌رسید. سرانجام والت دیسنی به هدف خویش دست یافت و همان شخصیتی را به دست آورد که سوگند خورده بود به دست بیاورد. او مدیر یک مجموعهٔ بزرگ وپیچیده هنری بود و به استقامت، شکیبایی و مهارت حرفه‌ای خویش تکیه داشت.

من تنها زمانی خوب کار می‌کنم که برای مبارزه موانعی را پیش رو داشته باشم. هر گاه همهٔ کارها بر وفق مراد باشد، می‌ترسم که با آرامش پیش از توفان روبه‌رو باشم.

در خلال جنگ دوم جهانی، والت و روی دیسنی برای تهیهٔ پوسترهای جنگ و فیلمهای مستند چندین قرار داد با ارتش بستند. با خاتمهٔ جنگ کار استودیوهای دیسنی بالاتر گرفت. در نتیجه، والت بیش از همیشه خود را وقف هنرش کرد. او اغلب تا پاسی از نیمه شب کار می‌کرد. گفته می‌شود که او از حقیرترین وسیله برای تحریک نیروی اندیشهٔ خلاقش بهره می‌جست. برای مثال، اغلب سطل زباله را وارسی می‌کرد و محتویات آن را می‌دید. روز بعد دستیارانش را گرد می‌آورد و به آنها می‌گفت که برخی اوقات همین خرده‌ریزها الهام بخش ایده‌های بزرگی می‌شوند. او بزرگترین فیلمهای خود نظیر سیندرلا، پیترپن و بامبی را در این دوران پدید آورد.

درسال ۱۹۵۰ خیالپردازیهای دیسنی شکل گرفت و می‌رفت تا تدارکات پایه‌گذاری سرزمین اعجاب‌انگیز دیسنی را فراهم کند. تمام دوستانش به خصوص بانکداران این طرح را احمقانه می‌پنداشتند؛ اما دیسنی بار دیگر در راهی قدم گذاشته بود که ثابت می‌کرد رویاهای انسان هر قدر ناممکن بنظر برسند، با همت و پشتکار می‌توانند تحقق یابند. او

زمانی که با دو دخترش، شارون و دیانا در پارکی قدم می‌زد به فکر خلق دیسنی لند افتاد. او با چشم دل پارک سرگرم کنندهٔ عظیمی را می‌دید که به بچه‌ها فرصت می‌داد تا با شخصیتهای کارتونهای مورد علاقهٔ خود دیدار کنند. وقتی دیسنی تصمیم به پیاده کردن این طرح گرفت، کسی یا چیزی نتوانست خللی در تصمیم او به وجود آورد. سرانجام "دیسنی لند" در سال ۱۹۵۵ در آناهیم کالیفرنیا افتتاح شد. آن روز بزرگترین روز زندگی والت دیسنی بود.

اگر به ندای باطنم گوش نمی‌سپردم، پارک من هرگز به اتمام نمی‌رسید. اما حالا صاحب مجموعه‌ای هستم که هر روز می‌توانم آن را کامل‌تر کنم.

تا سال ۱۹۸۵، دویست و پنجاه میلیون نفر از "دیسنی لند" بازدید کردند.

وقتی والت دیسنی در سال ۱۹۶۶ درگذشت، سینما یکی از بزرگترین مغزهای خلاق و مبتکر خود را از دست داد.

انگیزه و محرک قوی زندگی والت دیسنی بر دو اصل اساسی استوار بود:

نخست پرداختن به کاری که از آن لذت می‌برد و دوم گوش دادن به ندای باطنی خویش.

او بدون رعایت این اصول، هرگز نمی‌توانست شخصیتی باشد که نهصد تقدیر نامه، سی و دوجایزهٔ اسکار، پنج امی[1]، پنج دکترای

۱- امی (EMMY) مجسمه‌ای کوچک است که به عنوان جایزه به بهترین تهیه‌کنندگان و بازیگران برنامه‌های تلویزیونی اهدا می‌شود.

افتخاری را دریافت کند و در تاریخچه نقاشی متحرک پیشگام باشد و به جمع ثروتمندترین مردان جهان بپیوندد. او رویاهایی را به حقیقت تبدیل کرد که از نامحتمل‌ترین انتظارات انسانهاست.

۱۵

تنظیم برنامهٔ اجرایی

در درون هر یک از ما کانونی هست که از خیر و صلاح ما باخبر است. وقتی هدفی را برای خود برمی‌گزینیم، هر قدر هم این هدف قابل دسترس باشد، این بهترین پارهٔ وجودمان به یاری ما می‌شتابد و راه خیر و صلاح را به ما نشان می‌دهد. هشدارهای درونی ما به طور معمول با عباراتی شبیه به عبارات زیر تجلی می‌یابد:

طبیعی است که برای افزایش حقوق، ترفیع و یافتن کاری تازه، اقدامی باید کرد. اگر همه چیز به همین روال پیش برود، در پایان سال، وضعی بهتر از این نخواهم داشت. از این رو، باید دامن همت به کمر زده، کاری صورت دهم. برای این منظور به برنامه‌ای زمان بندی شده نیاز دارم.

برای تغییر اوضاع، به طور طبیعی باید به کاری متفاوت دست بزنید. البته برخی کارها هرگز کسی را به دنیای تنعم و تمول سوق نمی‌دهد. مزدبگیران که به طور معمول به مال و دارایی انبوه دست نمی‌یابند بهترین مثال چنین کارهایی هستند؛ اما یک فروشندهٔ لباس یا یک دارندهٔ سوپرمارکت می‌تواند متمول شود. مثالهای فراوان دیگری در این زمینه وجود دارد. از این رو، اگر در اشتیاق برآمدن آرزوهایتان به سر می‌برید، کاری کنید که بتوانید از حد اعلای نیروی خود بهره گیرید. باید بر این حقیقت واقف شوید که اوضاع و احوال مالی شما تنها زمانی تغییر می‌کند

که همت به خرج داده برای تحقق آن کاری بکنید.

برنامهٔ گام به گام

اگر اولین باراست که درپی یافتن کاری هستید، شرح مختصری از سوابق تحصیلی خود را بر روی کاغذی بنویسید، به شرکتها و سازمانها تلفن بزنید و هر جا که مصاحبه‌ای هست، حاضر شوید. اگر مترصد فرصتهای خوبی برای سرمایه‌گذاری هستید، گوش به رنگ باشید و با افرادی به گفت و گو بپردازید که در آن رشته مشغول کارند، مجله‌های اختصاصی آن رشته را بخوانید و در کمین فرصتها باشید. اگر به افزایش حقوق می‌اندیشید، اوضاع و احوال کارتان را تجزیه و تحلیل کنید، نزد مقام ذیصلاح بروید و با کلمات و عباراتی که از پیش انتخاب کرده‌اید، بکوشید تا با بهترین شیوهٔ ممکن او را قانع کنید که افزایش حقوق شما چه فوایدی را نصیب شرکت یا موسسهٔ تحت نظارت او خواهد کرد. اگر مدیر مؤسس شرکتی هستید، برای یافتن بازارهای تازه، سرمایه‌گذاری در بازارهای کنونی و کاهش هزینه، بیشترین تلاش خود را بکنید. می‌دانیم که این توصیه‌ها بسیار کلی است. البته این امری اجتناب‌ناپذیر است؛ چرا که هر کاری ویژگیهای خود را دارد. به علاوه، چگونگی فهرست‌بندی مشخصات و سوابق تحصیلی، نحوهٔ درخشیدن در یک مصاحبه و یا امکان سود دهی در یک سرمایه‌گذاری، از حوصلهٔ این کتاب خارج است. در عین حال توصیه می‌کنیم که مطالب مناسبی را در این زمینه، در کتابها بجویید و بخوانید.

به هر حال، ضروری‌ترین اقدام برای رسیدن به یک هدف، تهیهٔ یک برنامهٔ اجرایی گام به گام است. به رغم مسایل و مشکلاتی که ممکن است با آن مواجه شوید، باید خود را پای بند به این برنامه کنید. همچنین باید بدانید که وقتی فکر تازه‌ای به ذهن شما خطور می‌کند، چگونه انعطاف نشان دهید و با اتخاذ تدابیری سنجیده، توازنی را در برنامهٔ اجرایی به

وجود آورید. وقتی هم چهرهٔ منحوس شکست از دور نمایان می‌شود، قبل از آنکه خیلی دیر شود در برنامهٔ خود تجدید نظر کنید. برای مثال، کالاهایی ممکن است هرگز نظر عموم را به خود جلب نکند و یا حداقل عامه پسند نباشد و چه بسا برخی ازمشاغل هرگز در دسترس شما قرار نگیرد. در عین حال، ممکن است کار بهتری در موسسه یا شرکت دیگری در انتظارتان باشد؛ مشروط به اینکه این حقیقت را از یاد نبرید که هیچ فردی، حتی مجرب‌ترین بازرگانان، مصون از خطا نیست. تنها افرادی هرگز اشتباه نمی‌کنند که هرگز دست به کاری نمی‌زنند؛ به عبارت دیگر "دیکته ننوشته غلط ندارد" وقتی هدف خود را طبق برنامه اجرایی دنبال کنید، از یاری نگرش ذهنی مثبت برخوردار خواهید شد؛ چرا که ذهن ناهشیاری که برنامه‌ریزی مناسب و مثبتی داشته باشد، بر موانع زودگذری که اغلب در راه نیل به هدف قد علم می‌کنند، چیره می‌شود. از این رو یک هدف دقیق مالی و تعیین ضرب‌العجلی برای دستیابی به آن، نیروی سحرانگیزی را در خود نهفته دارد. ضرب‌المثلی معروف می‌گوید: "همه راهها به رم ختم می‌شود" اگر چه این راهها گاهی اسرار آمیزند. وقتی به اجرای برنامهٔ خود می‌پردازید، باید هم انعطاف پذیر باشید و هم قاطع و استوار. نزدیکی بیش از حد به هر یک از این دو قطب، ممکن است شما را با مشکلاتی رو به رو سازد. بیشتر ناکامیهای مردم به این دلیل است که در برابر نخستین مانع سرتسلیم فرود می‌آورند. بنابراین اگر در انتخاب مسیر تازه هراس به دل راه داده‌اید، بهتر است این برنامه را رها کنید و هدف پیشین خود را دنبال کنید. ثروتمندان و افراد موفق دقیقاً همین گونه عمل کرده‌اند.

وقتی برنامهٔ اجرایی خود را به مرحله عمل می‌گذارید، چه بسا نیاز به جسارت و مخاطره جویی داشته باشید. در چنین شرایطی یقیناً احساس نا امنی خواهید کرد، به خصوص اگر برای نخستین بار هدفی را برگزیده و یک برنامهٔ اجرایی را تنظیم کرده باشید. موفقیت در هر کاری به میزان

قابل توجهی نیازمند جسارت است. متاسفانه، اغلب مردم آمادگی خطر کردن را ندارند. بعضی افراد هر روز صبح، وقتی لکه‌ای ابر هم در آسمان باشد، بدون در دست داشتن چترخانه را ترک نمی‌کنند. متاسفانه قانون زندگی اجازه نمی‌دهد که سود و زیان خود را در آینده دقیقاً پیش بینی کنید. اگر شما هم از آن دسته افرادی هستید که با وجود آسمان صاف و آفتاب تابان بدون چترخانه را ترک نمی‌کنند، به احتمال زیاد آمادگی تعیین هدف را ندارید و نمی‌توانید یک برنامهٔ اجرایی برای دستیابی به آن تنظیم کنید. اهداف مالی تنها مطرح نیستند. شما می‌توانید هدفی دیگر را برای خود تعیین کنید. مثلاً تصمیم بگیرید در مدت معینی بهترین حقوقدان، نمایش نامه نویس، حسابدار، سرمایه‌گذار، کارگذار بیمه، تولید کنندهٔ کفش شوید. فراموش نکنید که ثروت و مکنت پاداش خدمتی است که به مردم می‌کنید. بنابراین در برابر عرضهٔ بهترین خدمت، باید در انتظار بهترین پاداش هم باشید. اگر چه این اصل در مورد هر هدفی صادق است، اما شرایط ایده‌آل تلفیق دو اصل فوق است یعنی میل به بهترین شدن در زمینه‌ای خاص و دریافت درآمدی مشخص در مدتی معین.

همزمان بیش از دو هدف را انتخاب نکنید

داشتن هدفهای زیاد به ندرت به موفقیت می‌انجامد. یادآوری می‌کنیم که تلاش برای بهترین شدن در رشته‌ای خاص و در صدد به دست آوردن در آمدی خاص، دو هدف جدا نیست بلکه یک هدف مضاعف به شمار می‌آید. انتخاب دو هدف در یک سال، از جمله دستیابی به حرفه‌ای خاص و کسب مهارت در آن و افزایش میزان در آمد به مقدار معین بدان مفهوم نیست که شما ناگزیرید خود را به این دو هدف محدود کنید و هدف دراز مدتی را در پیش نگیرید. داشتن همزمان یک برنامهٔ دراز مدت پنجساله و برنامه سالانه مغایرتی با هم ندارد. بسیاری از توانگران تا آنجا پیش می‌روند که برای تمام عمر، اهدافشان را تعیین می‌کنند. شاید متوجه

شده باشید که بسیاری از قهرمانان این کتاب، حتی از دوران نوجوانی می‌دانستند که در زندگی چه هدفی دارند. عباراتی از قبیل "تمام عمرم را در این راه خواهم گذاشت" بسیار متداول است. چرا ما چنین نباشیم.

بدون توجه به وضعیت کنونی و ناکامیهای گذشتهٔ خود، کتاب را چند لحظه کنار بگذارید و از خود بپرسید که چه انتظاری از زندگی دارید و می‌خواهید چه کاره شوید. خود را آزاد بگذارید، مرغ خیال را به پرواز در آورید و بگذارید به هر جا که می‌خواهد برود. نگران نباشید، شما تنهایید و کسی از حال و هوای شما خبر ندارد و نمی‌تواند از شما انتقاد کند، یا بر شما خرده بگیرد. آرزو دارید تا پنج، ده، بیست یا بیست و پنج سال آینده چه نوع زندگی و شخصیتی داشته باشید؟ چه آرزویی را در ذهن می‌پرورانید و به چه حرفه‌ای علاقه دارید؟ در تمام این لحظات نسبت به زندگی گذشتهٔ خود بی اعتنا باشید. به خاطر آورید که ری کراک در پنجاه و دو سالگی معتقد بود که هنوز بهترین ایام عمرش فرا نرسیده است. شما می‌توانید در هر سنی زندگی خود را از ثروت و نعمت لبریز کنید. باور کنید که رویاهای شما غالباً خیلی غیرمنتظره و بدون توجه به سن و وضعیت کنونی شما به حقیقت می‌پیوندد. آگاهی از برنامه‌های آتی ترسیم تصویری از آن، بر پردهٔ ذهن به هدفهایتان معنی و مفهوم می‌بخشد. قطعه کاغذی بردارید و آنچه را در زندگی می‌خواهید جزء به جزء در آن بنویسید. کار مورد علاقهٔ خود را تعیین کنید؛ میزان در آمدی را که ظرف پنج، ده و یا بیست و پنج سال آینده مایلید داشته باشید، یادداشت کنید. خانه مورد علاقه خود را ترسیم کنید؛ خصوصیات دوستان دلخواهتان را بنویسید؛ اگر به مسافرت علاقه دارید، سفرها و گشت وگذارهایی را که دوست دارید، معین کنید، وضعیت ایده‌آل زندگی خانوادگی خود را تشریح کنید. تمام این موارد را تا آنجا که ممکن است با ذکر جزییات روی کاغذ بیاورید. به این ترتیب با چشم خیال به استقبال اوضاع و احوال زندگی آینده می‌روید و به آن شکل می‌دهید و آن را قوام می‌بخشید. در

حقیقت با تجسم رویاها، ذهن ناهشیار خود را برنامه‌ریزی می‌کنید. وقتی پهنهٔ ذهن، مورد هجوم سیل آسای تصورات شما قرار گیرد، راه برای تحقق آرمانهای شما هموار می‌شود. با این کار عنان زندگی خود را به دست گرفته، معمار زندگی خویش خواهید شد.

معمار زندگی خود باشید

هدف بلند مدت کمال مطلوب زندگی است. چنین هدفی به شما امکان می‌دهد که در تصمیم‌گیری بر شک و دو دلی غلبه کنید و از آن مهم‌تر بر پوچی و انفعال خط بطلان بکشید. وقتی کسی هدفی روشن و دقیق ندارد، نمی‌تواند حتی کم اهمیت‌ترین تصمیمات روزانهٔ خود را بگیرد. طرح و نقشهٔ بزرگ است که می‌تواند اعمال و رفتار شخص را تعیین کند.

کسانی که نمی‌دانند از زندگی چه می‌خواهند، یا تصوری از آینده خود ندارند، طبعاً قادر نیستند زندگی دلخواه آتی خود را بسازند و در نتیجه به ندرت به کامیابی خواهند رسید. آنها به کشتی‌های سکان از دست داده‌ای، می‌مانند که بر سطح دریا سر گردانند. طرح یک برنامهٔ زندگی، شوق و تحرک می‌آفریند و در هر زمینه‌ای به موفقیت انسان می‌انجامد. در عین حال از یاد نبرید که در برابر رخدادهای آینده باید انعطاف پذیر بود؛ چرا که زندگی مستلزم چنین انعطاف پذیریهایی است. به بیانی دیگر، همهٔ آنچه در پنج یا ده سال آینده انجام خواهید داد، الزاماً با انتظارت شما هماهنگ نخواهند بود. اما چه بسا از سطح رویاها و انتظارات شما هم فراتر روند. وقتی نیروی تخیل خود را در جهت اهداف خود می‌پرورانید، و نگرش مثبت خود را در این راستا تقویت می‌کنید، جسورانه‌تر گام بر می‌دارید، و بلند پروازانه‌تر دست به عمل می‌زنید. در چنین شرایطی حتی ممکن است برخی از برنامه‌های نخستین خود را از یاد ببرید که البته جای نگرانی نیست؛ چرا که زندگی اغلب چنین پیش می‌رود. آنچه

اهمیت دارد، پیشروی مداوم در جهت کامروایی و رضایت خاطر بیشتر است.

هدف سال آینده را تعیین کنید

هر وقت هدف روشنی برای سال آینده در ذهن داشتید آن را بر روی کاغذی بنویسید و به چندین بخش تقسیم کنید و ترتیب دستیابی به هر بخش را تعیین کنید و زمانی را برای دستیابی به هر مرحله در نظر بگیرید. در پایان هر ماه ببینید که آیا درآمد ماهانهٔ خود را به یک دوازدهم مبلغی که در هدف جدید یکساله خود پیش‌بینی کرده‌اید، رسانده‌اید. اگر حقوق بگیر هستید و هیچ راهی برای کسب یک دوازدهم در آمد پیش‌بینی شده ندارید، طبیعی است که باید به کار دیگری بپردازید. البته این بدان مفهوم نیست که کارکنونی خود را رها کنید، بلکه باید برای نیل به مقصود، به کار دیگری هم بپردازید. اهمیتی ندارد که بعضی از درآمدها را نتوان دقیقاً به دوازده قسمت مساوی تقسیم کرد؛ مهم این است که باید همهٔ نیروی خود را در راه رسیدن به هدف مورد نظر معطوف کنید و در کمین فرصتهایی بنشینید که گاهی فقط یک بار در زندگی رخ نشان می‌دهند. راه رسیدن به هدف سالانه را به ماه و سپس به هفته تقسیم کنید و با برنامه‌ریزی منطقی و دقیقی جلوی بسیاری از نگرانیها را بگیرید.

خود را به نظم و ترتیب عادت دهید

اگر چه هدف گذاری فواید بسیاری دارد و برای ورود به وادی توانگران امری ضروری است؛ اما پیشروی گام به گام در مرحلهٔ اجرا، محتاج نظم و ترتیب است. بهترین نظم و ترتیب همان است که شما برای خود در نظر می‌گیرید و نه کس دیگر. هراکلیوس، فیلسوف بزرگ یونانی می‌گوید: "سرنوشت هر کسی را، شخصیت او تعیین می‌کند." لحظه‌ای به این

عبارت ساده، اما پر محتوا بیندیشید. به مردم دور و بر خود نظری بیفکنید و به آنهایی که می‌شناسید فکر کنید. در این قاعده هیچگونه استثنایی وجود ندارد که همهٔ مردان و زنان موفق شخصیتهای نیرومندند و نظم و ترتیب فوق‌العاده‌ای در کار و زندگی داشته‌اند. زندگی افراد موفقی را که می‌شناسید مرور کنید، تا در یابید که بدون شخصیت نیرومند و نظم درامور راه به جایی نبرده‌اند. هر کسی ولینعمت خویش است. برای اینکه سالار و ارباب خود باشید و عنان زندگی را در دست خود داشته باشید، به نظم و ترتیب نیاز دارید. قهرمانان این کتاب به شدت پای‌بند این اصل بوده‌اند. آنان که توانگران را افرادی عاطل و باطل می‌انگارند، سخت در اشتباهند. ثروتمندانی که به تن‌پروری شهرت یافته‌اند، وارثان ثروتهای باد آورده‌اند. ثروتی که به صورت ارث به کسی تقدیم شود، نیاز به شخصیت نیرومند ونظم و ترتیب ندارد و بادآورده‌ای است که باد هم آن را می‌برد. اما قهرمانان خودساختهٔ این کتاب چنین نیستند.

سرنوشت هر کسی را، شخصیت او تعیین می‌کند

نظم در امور بدین معنا نیست که استراحت و تفریح را از برنامهٔ خود حذف کنید. ضرورت دارد که در این نظم؛ اوقاتی را هم به ورزش، تفریح و سرگرمی اختصاص دهید و به اصطلاح به شارژ باطریهای خود بپردازید. بسیاری از افرادی که با کار و تلاش فراوان می‌خواهند آتیهٔ درخشانی را برای خود بسازند، به این حقیقت واقف نیستند که برای عرضهٔ کار و عملکرد خوب، باید اوقاتی را هم صرف خود کنند. پر کاری از کیفیت کار می‌کاهد. بسیاری از مردم، با وجود این که شب و روز کار می‌کنند، به جایی نمی‌رسند. اگرچه این روزها مضرات پر کاری در همه جا بر سر زبانهاست؛ با وجود این به جرأت می‌توان گفت که اکثریت قریب به اتفاق مردم نیز از یک دهم تواناییهای بالقوهٔ خود بهره نمی‌برند. افرادی که با کار و تلاش صحیح در جادهٔ موفقیت گام می‌نهند و یک شبه

ره صد ساله را می‌روند، چه بسا پر جنب و جوش‌تر از من و شما نباشند؛ بلکه آنان می‌دانند که چگونه نیروهای خود را به درستی هدایت کنند. این افراد که نظم و ترتیب فوق‌العاده‌ای بر اعمالشان حاکم است، رشته عادات کاری معقول و مناسبی را در خود پرورانده‌اند. درحقیقت، آنچه بسیاری از افراد را از دستیابی به موفقیت باز می‌دارد، خو کردن به اعمال و رفتار نامطلوب است. شما هم با برنامه‌ریزی ذهنی مثبت و رعایت نظم و ترتیب، می‌توانید عاداتی را که لازمهٔ موفقیت است در خود بپرورانید.

موفقیت هم یک عادت است

همان طور که تا کنون بردهٔ عاداتی بوده‌اید که شما را به شکست کشانده‌اند؛ از این پس بندهٔ عاداتی باشید که شما را به سوی موفقیت می‌کشانند. این عادات را چنان در خود تقویت کنید که فطرت ثانویه شما شوند. در چنین شرایطی، چاره‌ای جز موفقیت نیست.

چگونه می‌توانیم به بالاترین حد کارآیی خود برسیم

اگر عادت به کار سخت ندارید، می‌توانید اوقات کار خود را اندک اندک افزایش دهید. به طور مثال، اگر روزی یک ساعت بیشتر کار کنید، تا آخر هفته پنج ساعت و تا پایان سال دویست و پنجاه ساعت بیشتر کار کرده و در جادهٔ موفقیت گام برداشته‌اید. با توجه به اینکه، ساعات کار در یک هفته به طور معمول چهل ساعت است. با این دویست و پنجاه ساعت اضافه کار، در پایان سال شش هفته بیشتر کار کرده‌اید. در نتیجه، در سال آینده به جای پنجاه و دو هفته، پنجاه و هشت هفته در اختیار خواهید داشت و به این ترتیب بیش از سیزده ماه در سال کار خواهید کرد و نسبت به همقطاران خود یک سر و گردن بالاتر خواهید بود. اکنون مجسم کنید که اگر دو ساعت در روز اضافه کار کنید با چه نتیجه‌ای مواجه خواهید شد. در چنین شرایطی، درظرف یک سال بدون احساس خستگی پانصد

ساعت اضافه کار خواهید داشت. به خاطر بسپارید که سختکوشی صرفاً یک عادت است.

باید به موفقیت عادت کنید

عادات موفقیت آمیز خود را پیوسته در نظر داشته باشید. یکی از رموز موفقیت آن است که بر طبق یک قاعدهٔ خاص، به طور مرتب جدول زمان‌بندی شدهٔ اهداف خود را مرور کنید و خود را در قبال آن مورد بازخواست قرار دهید. شیوه‌های کار خود را بررسی و پیوسته آنها را کامل‌تر کنید. بکوشید بر تواناییها و مهارتهای خود بیفزایید. هرگز خود را لغزش ناپذیر مپندارید. مردان و زنان موفق جهان از لغزش مصون نبوده‌اند.

چگونه کار سه ساعته را در یک ساعت انجام دهیم

اگر چه یکی دو ساعت کار اضافه در طول روز، مفید و ثمر بخش است اما مهم‌تر از آن، افزایش کیفیت کار است، چنانکه بتوانید کار چند ساعته را ظرف یک ساعت انجام دهید. برایِ اینکه بهترین بهرهٔ ممکن را از وقت و تلاش خود ببرید، نخست می‌بایستی مدت زمان معینی را برای رسیدن به هدف خود در نظر بگیرید و نگذارید از این حد تجاوز کند و در اهداف بعدی ضرب‌العجلهای کوتاه‌تری را در نظر بگیرید؛ و بعد نیروی پراکندهٔ فکری خود را بر روی هدفی واحد متمرکز کنید.

روانشناسان با تحقیقات فراوان به این نتیجه رسیده‌اند که انسان می‌تواند سه تا چهار برابر کار معمولش را انجام دهد، بدون اینکه به کیفیت کارش لطمه‌ای وارد آید. حتی ثابت شده است که در بعضی موارد، افزایش ظرفیت کار بر کیفیت کار می‌افزاید. مطالعاتی که در زمینه‌های گوناگون به عمل آمده، مؤید این واقعیت است که مردم به طور معمول در پایان ضرب‌العجلی که برای رسیدن هدفشان در نظر گرفته‌اند، کار خود را به پایان می‌رسانند. به همین دلیل، برای انجام یک کار، با توجه به وقتی که

در اختیار دارند کار می‌کنند و اگر ضرورت اقتضا کند، همان کار را با سرعتی بیشتر و در مدتی کوتاهتر به انجام می‌رسانند. در حقیقت، تنظیم وقت انجام یک کار نیز به ذهن ناهشیار مربوط می‌شود. به بیانی دیگر، وقتی مردم ضرب‌العجل معینی را در نظر می‌گیرند، به طور غیرارادی ذهن ناهشیار خود را برنامه‌ریزی می‌کنند تا ظرف آن مدت کار را به پایان برند. همان طور که پیش از این اشاره کردیم ذهن ناهشیار نیرومند است و سریع عمل می‌کند؛ در عین حال نیروی خنثایی دارد و به اصطلاح کور است. به همین دلیل برای برنامه‌ریزی توانگری و برنامه‌ریزی شکست به طور یکسان عمل می‌کند. از این رو، برای اینکه به شما یاری کند تا در فرصت کوتاهتری کاری را انجام دهید، به نیروی بیشتری نیاز ندارد. به هر حال، وقت مورد نیاز برای انجام یک کار انعطاف پذیرتر از آن است که تصور می‌شود. پس اگر مایلید وقت کاری را که به طور معمول ظرف سه ساعت انجام می‌دهید به یک ساعت برسانید، باید فرض را بر این بگذارید که فقط یک ساعت وقت دارید. در نتیجه با ضرورتی که برای خود ایجاد می‌کنید، برای ذهن ناهشیارتان فرمانی صادر خواهید کرد. این مورد را امتحان کنید و نتایج شگفت انگیز آن را ببینید.

بالزاک، نویسندهٔ معروف فرانسوی به طور تصادفی با این پدیدهٔ شگفت‌انگیز رو به رو شد که اگر برای انجام کاری ضرب‌العجل معینی در نظر بگیرد و نسبت به اجرای آن تعهد داشته باشد، کار را با همان کیفیت و حتی در مدت زمان بسیار کوتاهتری به انجام می‌رساند. او برای اینکه ظرفیت و توانایی کار و کوشش خود را افزایش دهد به ناشر خود قول داد که دست نویسهای داستانش را در فرصت بسیار کوتاهی که باورنکردنی بود، تسلیم کند. درست است که این نویسندهٔ بزرگ در نویسندگی از توانایی و مهارت فوق‌العاده‌ای برخوردار بود، اما شما نیز اگر خود را دست کم نگیرید و به استعداد و تواناییهای بالقوهٔ خود ایمان داشته باشید، می‌توانید بدون فشار زیاد و در کوتاهترین مدت به هدفهایتان

برسید و به خیل افرادی بپیوندید که به بالاترین سطح کارآیی خود رسیده‌اند.

ضرب‌العجل کوتاه‌تری را برای خود تعیین کنید و مطمئن باشید که بدون لطمه بر کیفیت کار، به نتایج بهتری دست خواهید یافت

اکنون به دومین اصل افزایش کارآیی، یعنی تمرکز حواس می‌پردازیم.

یکی از رموز موفقیت در هر رشته‌ای تمرکز نیروهای پراکندهٔ فکری در موضوعی واحد است. در حقیقت، مردان و زنان موفق، با متمرکز کردن و تحت فرمان در آوردن نیروهای خود کامیاب شده‌اند. بیشتر مردم هواردهیوز را از طریق ثروت هنگفتش می‌شناسند؛ حتی کسانیکه روابط نزدیکی با او داشته‌اند. اینان توانایی فوق‌العادهٔ او را در تمرکز افکارش نادیده گرفته‌اند. ماکس گانتر در کتاب خود زیر عنوان "خیلی، خیلی ثروتمند" از قول جین‌هارلو می‌نویسد:

> *هیوز شخصاً در تمام امور تهیهٔ فیلمهایش حضور داشت. او به طور مداوم کلاهش را عوض می‌کرد و در قسمتهای گوناگون تولید فیلم از کارگردانی گرفته تا صحنه‌آرایی، تدوین و غیره ظاهر می‌شد. او اغلب بدون دقیقه‌ای استراحت گاهی به طور یکسره بیش از بیست و چهار ساعت کار می‌کرد.*

چنین افرادی که بتوانند تا این اندازه در کار تمرکز داشته و آن را در مدتی طولانی حفظ کنند، انگشت شمارند. هوندا نیز نمونهٔ بارز افرادی بود که در کار خود غوطه ور و مستحیل می‌شوند. می‌گویند وقتی هنوز در صنعت و نوآوری نوپا بود، چنان جذب کار می‌شد که حضور نزدیکترین دوستانش نیز نمی‌توانست در تمرکز حواس او خللی وارد آورد و چنان از همه جا می‌برید که حتی صدای مادرش را که او را برای صرف غذا به جمع اعضای خانواده فرا می‌خواند، نمی‌شنید.

مولف کتاب "روش مراقبه"[1] حکایت جالبی را در این زمینه نقل می‌کند:

> ***روزی مردی ثروتمند نیوتن را به صرف شام دعوت کرد. نیوتن به خانهٔ او رفت و در اتاقی نشست؛ اما میزبان که مهمان خود را از یاد برده بود شام را خورد و به امور شخصی خود پرداخت. نیوتن هم که در تمام این مدت در محاسبات علمی خود کاملاً غرق شده بود شام را فراموش کرد و بدون کوچکترین حرکتی، مانند مجسمه‌ای بر روی نیمکتی نشست. صبح روز بعد، میزبان، او را که به همان حالت نشسته بود دید و دعوت خود را به یاد آورد و عذر خواهی کرد.***

شما ممکن است ضمن قبول این موضوع، در خود توانایی تمرکز در کار را نبینید و همواره از زیانهای ناشی از عدم تمرکز بنالید.
نگران نباشید، با انجام تمرینهای سادهٔ زیر می‌توانید تمرکز حواس را در خود تقویت کنید. ساده‌ترین نوع این تمرینات تکرار جمله‌های تاکیدی به خصوص در شب و یا در خلال تمرین خود تلقینی روزانه است. می‌توانید از جمله تاکیدی زیر برای این منظور استفاده کنید.

حواس من هر روز متمرکزتر می‌شود و می‌توانم کارهایم را سریع‌تر و با کارآیی بیشتر انجام دهم

تمرین زیر هم که سالهای سال مورد استفاده قرار گرفته، فوق‌العاده موثر است. این تمرین با افزایش قدرت تمرکز حواس می‌تواند معجزه‌هایی را در زندگی شما پدید آورد. نقطه‌ای سیاه به قطر حدود نیم سانتیمتر را بر روی مقوایی بکشید و آن را در برابر خود، روی دیوار، یا کف اتاق قرار دهید. آنگاه راحت بنشینید و آهسته نفس بکشید و بدون

---

1 - The Practice of Meditation

اینکه چشم بر هم بگذارید، به آن نقطه خیره شوید. نگران نباشید؛ این تمرین نه تنها به چشمان شما صدمه نمی‌زند؛ بلکه اعصاب بینایی چشمانتان را نیز تقویت می‌کند و حتی می‌تواند تا حدودی هم از عدم تطابق آنها بکاهد. در وهلهٔ نخست، دو یا سه دقیقه از وقت خود را صرف این تمرین کنید و آنگاه اندک اندک بر این مدت بیفزایید؛ به طوری که در پایان هفته اول مدت این تمرین به پنج دقیقه برسد. هر گاه زمان اجرای این تمرین به بیست دقیقه رسید، نیروی تمرکز حواستان به حد اعلای خود رسیده است. برای اینکه بیشترین بهره را در این تمرین ببرید، افکار خود را به عبارات خود تلقینی دلخواه خویش معطوف دارید.

با صرف چند دقیقه در نخستین روز این تمرین، با شگفتی شاهد پیشرفت قابل توجه خود در تمرکز حواس خواهید بود و هر روز بهتر و بیشتر از روز پیش بر کار خود متمرکز خواهید شد. با این تمرین می‌توانید مسائلی که به طور معمول برایتان مشکل بوده‌اند آسان کرده و به سیر تفکر خود سرعت ببخشید. آنگاه به سهولت می‌توانید کاری راکه ظرف سه ساعت انجام می‌دادید، در یک ساعت به پایان برسانید و کارها را مرتب‌تر، دقیقتر و بهتر انجام دهید. با این تمرین حافظه یعنی منبع تمام استدلالهای منطقی را تقویت کنید و حضور ذهن نیرومندی را در خود بپرورانید.

حضور ذهن فرآیندی طبیعی است؛ چرا که وقتی حواس خود را در چیزی متمرکز می‌کنید، لحظه لحظهٔ شرایط و اوضاع اطراف خود را نیز در نظر خواهید داشت؛ در نتیجه، پاسخ صحیح سوالاتی را که درگذشته به یاد نمی‌آوردید، در لحظهٔ مناسب به زبان خواهید راند. با این تمرین می‌توانید به جای اینکه بگذارید فرصتها از چنگتان بگریزند، مهارشان کنید. این تمرین حس ششم شما رانیز تقویت می‌کند و در نتیجه در کسب و تجارت همواره اهرم نیرومندی را در اختیار خواهید داشت. عده‌ای می‌گویند که نمی‌توانند روزی بیست دقیقه را به این تمرین اختصاص دهند. ما توصیه می‌کنیم که علی‌رغم کمبود وقت، این تمرین را به

خصوص پس از بیدار شدن انجام دهید تا ذهنتان را متمرکز کنید. هر چه گرفتاری روزانهٔ بیشتری داشته باشید، نیاز به انجام این تمرین در شما بیشتر می‌شود. اگر یک دقیقه هم وقت ندارید، به خاطر این تمرین ضروری، دقایقی از کار خود صرف نظر کنید. اگر با تأثیرات شگفت انگیز این تمرین آشنا شوید، بدون تردید بخشی از برنامهٔ روزانه خود را به آن اختصاص خواهید داد. به احتمال زیاد تا کنون به این واقعیت پی برده‌اید که هر چه بیشتر از انجام کاری لذت ببرید، آن کار را بیشتر در کانون توجه خود قرار می‌دهید. برای مثال، مطالعهٔ کتاب جالب، یا مشاهدهٔ یک فیلم هیجان انگیز به سهولت حواس شما را متمرکز می‌کند و چنان درآن مستحیل می‌شوید که گویی هیپنوتیزم شده‌اید. چنین پدیده‌ای را چگونه می‌توان توجیه کرد؟ علاقهٔ شدید به انجام یک کار، موجب لذت می‌شود و ما را چون آهن‌ربایی به سوی خود می‌کشاند. اگر تمرکز حواس را اهرمی برای موفقیت می‌شمرید و اگر بر این باورید که میزان تمرکز حواس شما در کیفیت اجرای یک کار، نسبت مستقیم با علاقهٔ شما نسبت به انجام آن کار دارد، پس برای کسب موفقیت، به کاری که شیفته‌اش باشید بپردازید. به این ترتیب اصل علاقه به حرفه بار دیگر رخ می‌نماید؛ با این تفاوت که منطقی دیگر نیز آن را تایید می‌کند:

وقتی هدفی را انتخاب می‌کنید، تا به آن نرسید، دست برندارید

استقامت و پای‌بندی در راه رسیدن به هدف را در خود بپرورانید و این اعتقاد را در خود تقویت کنید که هر شکستی تنها مانعی زودگذر است. در حقیقت، شکستها پلکانهایی‌اند که ما را به سوی موفقیت سوق می‌دهند؛ با این شرط که در طول مسیر سر تسلیم فرود نیاوریم. بسیاری از مردم تنها به این دلیل موفق نمی‌شوند که از مشاهده موفقیت در چند قدمی خود عاجزند. مردان موفق، کامیابی خود را مرهون مشاهده آفتاب تابان

موفقیت، در پس ابرهای سیاه تردید و دو دلی میدانند.

آگوستین مندینو در کتاب الهام بخش "بزرگترین تاجر دنیا" اهمیت پایداری در راه هدف را چنین زیبا بیان می‌کند:

> ***دستاوردهای ارزشمند زندگی همواره در پایان مبارزه‌ها پدیدار می‌شوند، نه در آغاز؛ آن قدر قدرت پیش‌بینی ندارم که بدانم چند قدم دیگر به هدف بیش نمانده است. ممکن است در هزارمین قدم نیز با شکست رو به رو شوم و موفقیت در پس پیچ بعدی باشد. بنابراین هرگز نخواهم دانست که چه اندازه به آن نزدیکم، مگر آن پیچ را نیز پشت سرگذارم. پس همواره گامی دیگر به جلو بر خواهم داشت و اگر کافی نباشد، گامی دیگر وگامی دیگر تا به سر منزل مقصود برسم؛ بر این حقیقت واقفم که پیشروی گام به گام دشوار نیست.***

موفقیت، اغلب در پی شکستها حاصل می‌شود

مرور شرح زندگی مردان موفق، مؤید این واقعیت است که همهٔ آنها در جادهٔ موفقیت با شکستهایی سنگین رو به رو شده‌اند. هنرمندان مشهوری هم که پس از سالها تلاش، به شهرت و تمول دست یافته‌اند، بارها طعم شکست را چشیده‌اند. پیکاسو پیش از آنکه توسط اشتین[1] به عموم مردم معرفی شود، دوران سیاه و تاریکی را گذراند و چنان عرصهٔ زندگی بر او سخت شد که شماری از آثار خود را که نمی‌توانست بفروشد به دور افکند. اما اگر پیکاسو درست قبل از آشنایی با اشتین جا می‌زد، و تصمیم می‌گرفت حرفهٔ دیگری را دنبال کند، هرگز به این پایه از اشتهار و تمول نمی‌رسید. او که زمانی نقاش تهیدستی بود، با تکیه بر اهرم پایداری به ثروتمندترین نقاش تاریخ جهان بدل شد. ثروت و دارایی او را پس از

---

1 - Stein

مرگش، بالغ بر پانصد میلیون پوند برآورد کردند؛ اما پس از ارزیابی دقیق نتیجهٔ کاملا متفاوتی به دست آمد: اموال او، از یک میلیارد پوند هم متجاوز بود؛ چرا که سه پنجم دارایی‌اش را آثار هنری او و استادان دیگر نقاشی تشکیل می‌داد که بر ارزش آنها افزوده می‌شد. ارزش هر یک از این نقاشیها در آن زمان حدود پنجاه تا صد و پنجاه هزار پوند ارزیابی شدند؛ تازه این شاهکارهای او را در بر نمی‌گیرد. پیکاسو از نیروی جسمانی فوق‌العاده‌ای برخوردار بود. او که گاه سه نقاشی را در طول یک روز تمام می‌کرد، سر انجام پاداش استقامت خود را نیز گرفت. شرح حال بسیاری از هنرمندان و بازیگران، به داستان زندگی پیکاسو شباهت دارد. ستارگان بزرگ سینما در نهایت گمنامی و با کارهای پست و حقیر آغاز کردند و خوش‌شانس‌ترینشان، درآغاز کار نقشهای بی‌اهمیتی را در فیلمهای درجه سه به عهده گرفتند. یکی از شگردهای موفقیت، سر زده از راه رسیدن آن است. بیشتر افراد موفق به یاد دارند که از ظهور غیر منتظرهٔ موفقیت، به خصوص اگر به تازگی شکست تلخی را نیز پشت سرگذاشته باشند دستپاچه شده‌اند. در عین حال، اگر سیر ترقی و پیشرفت آنان را دقیقاً مرور کنید، متوجه خواهید شد که هر چند موفقیت غیر منتظره‌ای بوده، اما به هر حال امری مسلم و قابل پیش‌بینی بوده است. رویاها، تلاشها، سرمایه‌گذاری در وقت، انرژی و جسارتشان، بذرهایی بوده‌اند که در کشتزار عمل روییده‌اند و نهال موفقیت را به ثمر رسانده‌اند.

شکستها و موانع انسان را آبدیده می‌کند و به شخصیت او قوام و استحکام می‌بخشد. هرقدر شخصیت شما قوی‌تر باشد. سر رشته‌های زندگی را بیشتر در دست خواهید داشت. افرادی که با کوچکترین مانع، میدان عمل را خالی می‌کنند، شایستگی کامیابی را ندارند و در حقیقت شخصیت ناتوانشان مسئول شکست آنهاست. در مسیر موفقیت، رو به رو شدن با موانع، امری اجتناب ناپذیر است و به ندرت می‌توان کسی را

یافت که بدون غلبه بر معضلات، کامیاب شده باشد و این دقیقاً همان چیزی است که زندگی را به یک میدان مبارزه بدل می‌کند.

چهرهٔ موجه غرور

غالب مردم به دلیل غرور بی حد و حصرشان تاب و تحمل شکست را ندارند و از این رو در برابر کوچکترین مانعی سرخم کرده،از ادامهٔ راه صرف‌نظر می‌کنند. در حقیقت تکبر و خودپسندی از آنها فردی بزدل و فاقد اعتماد به نفس می‌سازد. غرور واقعی ـ همان خصیصه‌ای که قهرمانان این کتاب داشته‌اند ـ به انسان شهامت می‌بخشد تا از فراز و نشیبها بگذرد. مردان و زنانی که به دولت و توانگری رسیده‌اند، بر این باور بوده‌اند که عاقبت شاهد موفقیت را به آغوش خواهند کشید. تنها نکته پوشیده، زمان فرا رسیدن موفقیت بوده است. افرادی که چارچوب ذهنی آنها مناسب ثروت، دولت و تمول است، هرگز کلمه (نه) را به عنوان پاسخ قطعی خود نمی‌پذیرند. آنان ارزش تحمل و شکیبایی را می‌دانند و باور دارند که با پایداری و عزم راسخ، می‌توانند به قلوب مردم نفوذ کنند.

روزی یکی از کارکنان آندرو کارنگی از او تقاضای ترفیع کرد. کارنگی در پاسخ گفت: "اگر آنچه را که می‌خواهی از ته دل می‌گویی، چاره‌ای جز قبول تقاضایت ندارم". افرادی که با تمام وجود چیزی را می‌خواهند هرگز پاسخ "نه" را نمی‌پذیرند؛ چرا که در غیر اینصورت تمام رویاها و آرزوهای خود را نقش بر آب کرده‌اند و این چیزی است که هرگز برایشان قابل قبول نبوده است.

در برابر تقاضای موجه خود، به پاسخ "نه" اهمیت ندهید.

یکی از قهرمانانی که سراسر زندگی‌اش آمیخته با استقامت و پایداری است، تام واتسون، از بنیانگذاران آی، بی، ام است.

۱۶

تام‌واتسون

تاریخچهٔ شرکت آی، بی، ام. با نام تام‌واتسون آمیخته است. او که زمانی فروشنده دوره‌گرد آلات موسیقی وچرخ خیاطی بود، یکی از معتبرترین شرکتهای جهان را به وجود آورد.

تام‌واتسون در سال ۱۸۷۴ در مزرعه‌ای کوچک در ایالت نیویورک چشم به جهان گشود. او از اوان کودکی به حرفهٔ پدرش که چوب‌بری بود روی خوش نشان نداد. اما با یاری همان پدر، نخستین گام را در دنیای کسب برداشت. تام پس از اتمام مدرسه پیشنهاد پدر را برای ادامهٔ تحصیل در رشتهٔ حقوق نپذیرفت و از این جهت او را به شدت رنجاند. او به تدریس در مدرسهٔ دهکده پرداخت، اما خیلی زود از این کار هم خسته شد. اندکی بعد واتسون هجده ساله، حسابدار یک فروشگاه گوشت شد، برای فردی که می‌رفت روزی بنیانگذار یکی از بزرگترین شرکتهای چند ملیتی شود، حسابداری یک مغازه قصابی کار خوش آیندی به نظر نمی‌آمد. به علاوه او همانقدر از کار خود نفرت داشت، که از کار فرمایش.

بسیارند مردمی که از فضای کار خود نفرت دارند و از آن شکوه می‌کنند، اما جسارت آن را ندارند که برای تغییر چنین شرایطی، کوچکترین قدمی بردارند. به هر حال، تام‌واتسون از این قماش افراد نبود. او مانند بسیاری از همسالان خود به شغل فروشندگی جلب شد. تام آرزو

داشت که روزی به ثروت و دولت دست یابد، و تصور می‌کرد که با فروشندگی سیار می‌تواند، به رویاهای خود جامهٔ حقیقت بپوشاند.

به هر حال، این شیوهٔ زندگی در نظر او خیال انگیزتر و پرشورتر از کار یکنواخت حسابداری بود، به علاوه او با این کار فرصت می‌یافت تا به نقاط تازه سفر کند و در هتلهای گوناگون اقامت گزیند. در این زمان، او با فروشنده‌ای دوره‌گرد به نام جرج کورن ول آشنا شد. کورن ول که فروشنده دوره‌گرد ارگ و چرخ خیاطی بود، از او خواست که دستیارش شود. واتسون هم بی‌درنگ تقاضای وی را پذیرفت. او با برخورداری از چارچوبهای ذهنی مثبت و خوش بینانهٔ خود، حرفهٔ حسابداری را در تابستان سال ۱۸۹۲ رها کرد و در مسیری تازه قدم گذارد. او فکر می‌کرد که چنین کاری به هر حال بهتر از این است که در تمام روز اعداد و ارقام را پشت سر هم ردیف کند. تصور او از این حرفه خیالی و فریبنده بود. می‌پنداشت که کار فروشندگی دوره گرد با حضور در رستورانهای مجلل واقامت در هتلهای زیبا و درجه یک توام است؛ اما در عمل حقایق تلخ و ناگواری را تجربه کرد که با تصورات او کاملاً مغایرت داشت. اگر چه هفته‌ای ده دلار می‌گرفت که دو برابر در آمد قبلی او بود؛ اما ظاهراً کورن ول فراموش کرده بود که به او بگوید محدودهٔ کار آنها، محله‌های فقر نشین حاشیهٔ شهر خواهد بود. در حقیقت کورن ول و شاگر د جوانش باید ساکنان تهیدست حومهٔ شهر را مجاب می‌کردند که از آنها ارگ و چرخ خیاطی بخرند. با وجود این واتسون با این کار فرصتی یافت تا فنون فروشندگی راکاملاً آموخته و تجارب مفید و ارزنده‌ای را بیندوزد. چه بسا فروشندگی ساده‌ترین حرفه برای دستیابی به شهرت و موفقیت نباشد؛ اما بی‌تردید قابل دسترس‌ترین آن است. توانائیهای واتسون در زمینهٔ فروشندگی که از سالهای نخستین حیات در وجودش پرورش یافته بود بی‌تردید به او کمک کرد تا نردبان ترقی را به سرعت بپیماید.

کورن ول تصمیم گرفت که کار خود را به عنوان یک فروشنده دوره‌گرد

رها کند، اما واتسون به تنهایی به‌کار خود ادامه داد و در آمدش به هفته‌ای دوازده دلار افزایش یافت. او مدت یک سال از چنین در آمدی خشنود بود تا اینکه دانست در آمد سایر فروشندگان از طریق دریافت کمیسیون تامین می‌شود، و تازه فهمید که در تمام این مدت فریب خورده است. آگاهی از این موضوع غرور او را جریحه‌دار کرد. او بی‌درنگ دست از کار کشید و با نخستین قطار راهی شهر بوفالو[۱] در ایالت نیویورک شد.

آن روزها با دوران رکود و کسادی کار مقارن بود و به ندرت در بوفالو شغلی یافت می‌شد. دو ماه به این ترتیب گذشت و او همچنان بیکار بود. دلسرد و واخورده می‌خواست به پدر و مادرش نامه بنویسد و از آنان تقاضا کند هزینهٔ بازگشت از این سفر را برای او بفرستند. اما ناگاه بخت یارش شد و کاری در زمینهٔ فروشندگی چرخ خیاطی در شرکت ویلر ویل کاکس[۲] به او پیشنهاد شد. کارش در این شرکت دوام چندانی نیافت. اما در همین زمان فرصت یافت تا با مردی به نام سی. بی بارون آشنا شود. این مرد تاثیر عمیقی در او به جاگذارد. بارون فروشنده به دنیا آمده بود. او فردی خوش مشرب بود و با رفتار مؤدبانه و زبان شیرین خود، مشتریان را به شدت تحت تاثیر قرار می‌داد. به علاوه او به ظاهر خود می‌رسید و خوب لباس می‌پوشید. خلاصه اینکه او تمام خصوصیات یک فروشندهٔ موفق را یک جا داشت و به همین دلیل شرکت او گوی سبقت را از شرکتهای رقیب ربوده بود. واتسون شخصیت ایده‌آل خود را در وجود بارون یافت. از این رو وقتی چنین مشاور مجربی او را به کاری جدید دعوت کرد، دعوتش را بیدرنگ پذیرفت و در حین کار اخلاق و رفتار وی را الگوی رفتار خود قرار داد. بارون هم واتسون را برای همکاری با خود کاملاً شایسته می‌دانست، چرا که واتسون فردی پر دل و جرأت بود و

۱- Buffalo بندری در چهارصد مایلی شمال غرب شهر نیویورک

2 - Wheeler & Wilcox

شـــور و حـــرارت او بـــرای کسب مـــوفقیت احســـاسات هـــر کســـی را برمی‌انگیخت. به هر حال، واتسون تحت نظر بارون، تمام شگردهای هنر فروشندگی را آموخت.

سرگذشت واتسون از این جهت جالب و آموزنده است که ثابت می‌کند هیچکس فروشندهٔ پخته و کارکشته زاده نمی‌شود، بلکه تنها باید به ابزار اشتیاق مجهز باشد و خود را برای هر گونه تلاش آماده کند. واتسون چنان تحت تأثیر بارون قرار گرفت که رفتار و گفتار او را مو به مو تقلید می‌کرد و تمام عبارات مهم و کلیدی را که بارون به هنگام دادوستد به کار می‌برد، تکرار می‌کرد. رابرت سابل[1]، واتسون را در کتاب خود چنین تصور کرده است: واتسون مانند هر فروشندهٔ موفق، برای ظاهر خود اهمیت زیادی قایل بود؛ او می‌کوشید تا با مشتریان پر و پا قرص، برخورد مناسب داشته باشد. در پس ظاهر دلپذیر و رفتار دلچسب او، دنیایی تدبیر نهفته بود. او از حالات و حرکات مشتری، نشانه‌های معنی داری را در می‌یافت و با سبک و سنگین کردن رفتار و گفتارش می‌کوشید که مشتری دست خالی از فروشگاه بیرون نـرود. واتسـون احسـاس مـی‌کرد کـه مشـتریان طـبقهٔ متوسط از موهبت صداقت، فـداکـاری، صـمیمیت و آداب پسـندیده‌ای برخوردارند، و از همه مهمتر ظاهر و باطنشان یکی است. او نیز تصمیم گرفت که از چنین خصوصیاتی پیروی کند. از این‌رو به عنوان نماینده آگاه و خوش برخورد شرکت، مشتریان را به شدت تحت تاثیر قرار می‌داد. او می‌دانست که چگونه با دقت به سخنان مشتری گوش دهد، چه وقت به او پیشنهاد کند و چه زمانی شوخی کند. واتسون در تمام امور، جانب اعتدال و میانه روی را برگزید و درسش را به خوبی آموخت. به همین دلیل، در آمدش به زودی از مجموع در آمد قبلی‌اش فراتر رفت.

مردم می‌گویند که پول همه چیز انسان نیست. آری درست

---

1 - Robert Sobel

است پول همه چیز انسان نیست. اما وقتی با دست خالی قصد شروع کاری را در این دنیا دارید به اهمیت پول پی خواهید برد.

واتسون با دریافت نخستین حقوق خود اقدام به خرید یک دست لباس کرد. بارون قبلاً به او گفته بود که می‌بایستی به ظاهر خود برسد تا هم بتواند با شخصیت جذابش در مشتریان نفوذ کند و هم ظاهر روستایی خود را با ظاهر شهرنشینان همرنگ و هماهنگ کند. در این زمان، فروشگاههای زنجیره‌ای به تدریج جای خود را در آمریکا باز می‌کردند. واتسون بامشاهده روند کار این فروشگاهها، احساس کرد که فرصتهای بی‌نظیری در حال تکوین است و او نباید چنین فرصتهایی را از دست بدهد. او همچنین احساس می‌کرد که می‌تواند در دو جبهه به طور هم زمان مبارزه کند. از این رو بدون اینکه کار فروشندگی خود را رها کند، همهٔ موجودی‌اش را روی هم گذاشت و یک مغازه قصابی در بوفالو دایر کرد. واتسون قصد داشت که اگر موفق شود، شعبه‌هایی در نقاط مختلف آمریکا دایر کند و امیدوار بود که پس از چند سال "سلطان گوشت بوفالو" شود. او نخست افرادی را استخدام کرد و سپس برای اینکه همه چیز را در غیابش تحت کنترل داشته باشد، ماشین حسابی را در اختیار صندوقدارش قرارداد که تمام فروش روزانه را ثبت می‌کرد. ظاهراً همه چیز بر وفق مراد بود به طوری که واتسون تصور می‌کرد عاقبت توانسته است راهی را به سوی توانگری بیابد؛ غافل از اینکه پایان شب سیه هنوز فرا نرسیده است.

یک روز صبح، بارون تمام پولهای او را برداشت و گریخت. واتسون برای یافتن او همه جا را زیر و روکرد؛ اما تلاش او بی‌ثمر بود. او که برای دومین بار در زندگیش فریب می‌خورد، با خود سوگند یاد کرد که دیگر هرگز فریب کسی را نخورد. اندکی بعد واتسون کار خود را در شرکت

"بـی‌بی‌ال"[۱] از دست داد. گـویی بـدبیاری نـمی‌خواست از او دست بردارد. او به اندازهٔ کافی پول نقد در اختیار نداشت، نـاگـزیر فـروشگاه قصابی خود را نیز در بوفالو تعطیل کرد. بر او معلوم شد که این فروشگاه نیز آنقدرها که دل به آن بسته بود سودی نداشت. احساس کـرد رویـای سلطان گوشت بوفالو شدن، بیش از خواب و خیالی ریشخندآمیز نبود. اما، تمام این بد اقبالیها کوچکترین خللی در عزم راسخش پدید نیاورد. او لباسهای شیک و زیبایی در اختیار داشت و اگر چه شریکش فریبش داده، اندوخته‌اش را تا شاهی آخر دزدیده بود؛ اما شگردهایی که برای فروش از او آموخته بـود، سرمایهٔ خـوبی بـرای مـوفقیت در کسب بـه حسـاب می‌آمد.

در سال ۱۸۹۵ آمریکا بـا بـحران اقـتصادی شـدیدی رو بـه رو بـود. واتسون به سرعت می‌بایستی برای خود کاری دست و پـا مـی‌کرد. او از تجربهٔ ملال‌آور خود در فروشندگی درس ارزشمندی آموخت. از این رو، قصد داشت در کارش از جسم و جان مـایه گـذارد. اعـتماد بـه نـفس او کوچکترین خدشه‌ای برنداشته بود. در حقیقت او مرحله آزمون و خطا را می‌گذراند. از این‌رو هر گونه خطایی نه تنها از شور و اشتیاقش نمی‌کاست بلکه برای او درس محسوب می‌شد. واتسون همه چیز مغازهٔ قصابی‌اش را فـروخت. او بـه هـنگام تـحویل دادن مـاشین حسـابی کـه از شـرکت "ان‌سی‌آر"[۲] کرایه کرده بود، از فرصت استفاده کرده تواناییهای خود را در فروشندگی به اطلاع جان رانج، مدیر شرکت رساند و تقاضای کار کرد. مدیر شرکت که چندان تحت تاثیر سخنان او قرار نگرفته بود، پیشنهاد او را نپذیرفت؛ اما واتسون تصمیم گرفت کـه بـه هـر تـرتیب مـمکن در آن شرکت کار کند و در برابر پاسخ "نه" مقاومت کند. او با قاطعیت تمام، موی

---

1 - Buffalo Building and Loans Association

2 - The National Cash Register (NCR)

دماغ آقای مدیر شد و بر پیشنهاد خود پای فشرد. عاقبت رانج که تحت تاثیر استقامت او قرار گرفته بود، تصمیم گرفت وی را به طور آزمایشی استخدام کند. به این ترتیب واتسون یکی از اصول مهم و کلیدی فروشندگی یعنی نپذیرفتن کلمه "نه" را به عنوان پاسخ نهایی به کار برد.

وقتی او می‌توانست تصمیم مرد قاطع و یک دنده‌ای مثل رانج را تغییر دهد، بی تردید قادر بود بر تصمیم هزاران مشتری شرکت تاثیر بگذارد.

درباره این اصل کمی بیندیشید: "هر کسی، حتی افرادی با ارادهٔ پولادین را می‌توان تحت تاثیر قرار داد و پاسخ محکم منفی آنها را به یک جواب مثبت صمیمانه تبدیل کرد"

با وجود این که واتسون از تجربه‌های گذشته بهره‌مند بود، طرحها و معادلاتش در فروش کالاهای این شرکت درست از آب در نیامد. در نتیجه پس از گذشت ده روز خسته کننده، دست از پا درازتر به جای نخست خود بازگشت. رانج تصمیم گرفت چند روزی او را همراهی کند تا نقاط ضعف او را بشناسد و شیوهٔ درست را به او بیاموزد. برای مثال، واتسون نمی‌دانست که اگر یک مشتری بگوید به ماشین حساب نیازی ندارد، چه واکنشی باید نشان دهد. رانج شیوهٔ درست برخورد با چنین مشتریانی را به وی آموخت؛ او می‌بایستی با لبخند برای جلب مشتری می‌گفت: "می‌دانم که به ماشین حساب نیازی ندارید؛ چرا که اگر می‌خواستید، برای خرید آن به ما مراجعه می‌کردید، فقط مزاحم شدم که ببینم چرا نمی‌خواهید." سالها بعد، واتسون اعتراف کرد که رانج درس بزرگی به او آموحته است و آن استفاده از کلمهٔ مهم "چرا" در داد و ستد است. سرانجام واتسون با در اختیار داشتن کوله‌باری از اطلاعاتی تازه، به فروشنده فوق‌العاده‌ای تبدیل شد. او سالها بعد به گزارشگری گفت که اندرز جان رانج بزرگترین تاثیر را در زندگی حرفه‌ای او داشته است. توصیه‌های جان رانج چنین بود:

امروز با تلاش فراوان پیمان ببند و نگران فرداهای خود

مباش؛ چراکه با تلاش امروز تو، فرداها نیز از تو و سرمایه‌ات مراقبت خواهند کرد.

تام‌واتسون پس از گذشت سه سال از آغاز کارش در شرکت "اِن.سی.آر" رکورد فروش را در تمام دوران فعالیت این شرکت شکست. او تنها در مدت یک هفته توانست مبلغ هزار و دویست و پنجاه و پنج دلار کمیسیون دریافت کند و تازه این مبلغ هنگفت، حاصل دریافت پانزده در صد حق کمیسیون، در ازای فروش هر ماشین حساب بود. واتسون در مقایسه باسایر فروشندگان که هر هفته فقط صد یا دویست دلار درآمد داشتند، فروشنده‌ای خارق‌العاده به شمار می‌آمد. او حالا دیگر فروشنده‌ای کارکشته بود و آماده بود تا به مبارزه با سختیها برخیزد. واتسون در سال ۱۸۹۹ مدیر کل شعبه‌ای از شرکت شد که آینده روشنی برای آن پیش‌بینی نمی‌شد؛ اما تلاش و استقامت واتسون به زودی درآمد این شرکت را هم به شدت افزایش داد؛ به طوری که پاترسون تحت تاثیر قوۀ تحرک و عملکرد شگفت‌انگیز واتسون، وی را به مدیریت بخش ماشینهای دست دوم شرکت گماشت. سه سال بعد، واتسون مدیر کل فروش شد. تاکنون سابقه نداشت که فردی به این سرعت سلسله‌مراتب را در آن شرکت طی کند. اسم واتسون بر سر زبانها افتاد. او در سی و شش سالگی به کمک شور و حرارت بی حد و حصر و کار خستگی ناپذیر خود، در شرکت ان، سی، آر مقام والایی راکسب کرده بود.

با وجود این، بحرانی در انتظار واتسون بود. شرکت "اِ.سی.آر"(۱)، علیه شرکت ان، سی، آر به دادگاه شکایت و این شرکت را به نقض قانون منع تراست در آمریکا متهم کرد. دادگاه پس از رسیدگی به این شکوائیه، شرکت اِن.سی.آر را مقصر شناخت و واتسون و پاترسون را به پرداخت پنج هزار دلار جریمه، و یک سال زندان محکوم کرد. اما با تقاضای فرجام

1 - American Cash Register

آنها، موضوع بار دیگر مورد رسیدگی قرار گرفت. اگر چه در دادگاه از واتسون رفع اتهام شد؛ اما رابطهٔ او با پاترسون به شدت تیره شد. آن دو در طول دادرسی بارها با هم به مشاجره پرداختند. تا اینکه تام‌واتسون در آوریل سال ۱۹۱۴ از این شرکت اخراج شد. حتی اگر واتسون در دادگاه با پاترسون بگو مگو هم نکرده بود به احتمال زیاد اخراج می‌شد؛ زیرا پاترسون به عملکرد و تاثیر واتسون در محیط کار به شدت حسادت می‌کرد و نمی‌توانست تحمل کند که یکی از کارکنانش مقام و اقتدار او را در شرکت تهدید کند. روزی که واتسون شرکت ان، سی، آر را ترک می‌کرد، به یکی از دوستانش گفت:

من از اینجا با این نیت می‌روم که شرکتی بسیار بزرگتر از شرکت جان پاترسون را پایه‌گذاری کنم.

این برخورد را می‌توان مثال روشنی برای آنچه به "ناکامی خلاق"[(۱)] معروف شده دانست. همچنین این زمان را می‌توان نقطه عطف زندگی واتسون نامید. از آن روز، واتسون در راهی افتاد که به ایجاد معتبرترین شرکت دنیا یعنی، "شرکت ماشینهای تجاری بین‌المللی"[(۲)] معروف به "آی.بی.ام" انجامید.

واتسون مدتی بیکار بود. درتمام این مدت به آیندهٔ خود می‌اندیشید. سر انجام دنیای کار و تجارت به قدر ومنزلت او پی برد. او پیشنهادات متفاوتی را برای ادارهٔ چند شرکت در رشته‌های گوناگون خودرو سازی، خرده‌فروشی درفرآورده‌های صنعتی و ساخت و تولید قایق دریافت کرد. واتسون تقاضای شرکت "سی‌تی‌آرسی" را از میان پیشنهادات پذیرفت. دلیل رد پیشنهادهای شرکتهای دیگر، طبع بلند او بود که اجازه نمی‌داد در زیر لوای یک مدیر کار کند و در هر کاری از او اجازه بگیرد. به علاوه، او

---

1 - Creative Frustration

2 - International Business Machines

می‌خواست به هر ترتیب که شـده امیال شخصی خود را جامهٔ عمل بپوشاند و به هدفهای خود برسد. او به ارزش واقعی خود پی برده بود. به علاوه، پیمانی را که با خود بسته بود یعنی رقابت با پاترسون و سبقت گرفتن از او را به خاطر داشت. سرمایهٔ اصلی او در زندگی، تجربه و مهارت در فروش ماشینهای حساب بود و هرگز در این اندیشه نبود که کاردیگری را آغاز کند.

واتسون شرایط خود را برای قبول همکاری اعلام کرد: حقوق مکفی، سهمی ازسود پایان سال، و خرید تعدادی از سهام شرکت به اختیار خود. ایـن شـرکت حاصل ادغام شرکت تولیدی "آی.تی.آر"(۱)، شرکت "سی.اس"(۲) که در ساخت انواع کارد و ترازوی صنعتی فعالیت داشت و نیز شرکت "تی.ام"(۳) بود. واقعیت امر این بود که این شرکت برای مدیر و شرکای آن سرپوشی برای عدم پرداخت مالیات بود؛ در آمدی که از صندوق سایر شرکتها به حساب شرکت مادر واریز می‌شد، از دید کارگزاران مالیاتی پنهان می‌ماند. این خط مشی، اوضاع و احوال آینده شرکت را تهدید می‌کرد. واتسون هم هرگز با چنین فلسفه‌ای نمی‌توانست کنار بیاید. زیرا مغایر با برنامه‌هایی بود که برای رونق بخشیدن و شکوفا شدن آن شرکت داشت. واتسون بر این باور بود که وضعیت بازار برای فروش ماشین حساب و ماشین تحریر بسیار مساعد است. به علاوه، از سوی دیگر می‌اندیشید که اگر پاترسون در این رشته تا این اندازه موفق شده است، چرا او نباید به موفقیت مشابهی دست یابد.

واتسون شرکت تی.ام را از نوسازماندهی کرد و گروهی از فروشندگان ماهر و کار آزموده را گرد آورد. ازایـن رو در فروش کالا، به سرعت توانست گوی سبقت را از شرکت "اِن.سی.آر" برباید. واتسون به خاطر

---

1 -International Time Recording

2 - Computing scale   3 - Tabulating Machine

داشت که قدرت شرکت "ان.سی.آر" مدیون زبدگی فروشندگان آن است که با روش پاترسون آموزش دیده بودند. او می‌خواست برای شرکت خود اسم و رسمی دست و پاکند و به این حقیقت هم واقف بود که وقتی کالاها از نظر قیمت و کیفیت یکسان باشند، فروش بیشتر توسط بهترین فروشنده انجام می‌شود.

واتسون برای ابداع دستگاههای جدید و کامل کردن سیستمهای قدیمی نیز آزمایشگاهی دایر کرد. این ابتکار فوق‌العاده در آمدزا بود و موجب شد که شرکت فرسنگها از نزدیکترین رقبای خود پیشی گیرد. تلاشهای واتسون مورد توجه قرار گرفت. فلینت، مدیر او چنان تحت تاثیر جسارت و قاطعیت او قرار گرفت که هنوز یک سال نگذشته بود که او را به سر پرستی شرکت منصوب کرد. سالها بعد، فلینت درباره واتسون به گزارشگری گفت:

> ***"واتسون خلاق‌ترین فردی است که تا کنون با او کار کرده‌ام. او یکی از غولهای واقعی، در مدیریت شرکتهای امریکایی است."***

در تمام مدتی که واتسون در این شرکت کار می‌کرد هدف روشن ودقیقی داشت و آن تأسیس شرکتی مشابه "ان. سی. آر" بود و قصد داشت که با تولید محصولات و فروش بیشتر، از آن شرکت پیشی گیرد.

واتسون یک مدیر واقعی بود و توانایی او را در برانگیختن دیگران و نفوذ در آنان همه می‌شناختند. او از تجربه‌های دوران فروشندگی سیارش الهام می‌گرفت. وی در جلسات هفتگی خود، برای فروشندگان شرکت سخنرانی می‌کرد و اصولی راکه در زندگی به کار گرفته بود به ایشان منتقل می‌کرد. واتسون شیفتهٔ شعار دادن بود. او در دوره‌هایی که برای برانگیختن کارکنان خود ترتیب می‌داد، از این شعارها استفاده می‌کرد. شعارهای او، اگر چه بسیار پیش پا افتاده بودند؛ اما همواره او را یاری می‌کردند که از بزرگترین مدیران زمان خود باشد. برخی از این عبارات

مثبت و نیروبخش به این قرار است: "فروش و خدمت"، "بلند نظر باشید"، "وقت از دست رفته برای همیشه از کف رفته است"، "آموختن زمانی مؤثر است که آن را به کار گیرید"، "همه چیز در حال حرکت است"، "ما خدمت خود را می‌فروشیم". یکی از شعارهای دلخواه واتسون این بود: "بخوان، بشنو، بگو، ببین و فکر کن" او در این عبارات، به صراحت اهمیت اندیشیدن را نشان می‌دهد. او متعاقب این عبارت، اضافه می‌کند:

"اندیشه بدون عمل ارزش ندارد."

احترام و اهمیتی که شرکت آی، بی، ام، به مردم می‌داد، عامل موفقیت چشمگیر آن شرکت بود. شرکت "هوندا موتور" و شرکتهای "والت‌دیسنی" نیز با اتکا بر همین عامل مهم توفیق یافتند. چنین دیدگاهی تصویری هوشمندانه از انسان دوستی است.

تام‌واتسون در یکی از سخنرانیهایش که در تاریخچهٔ شرکت آن. بی. ام. ثبت شده و نقش انسان نامیده می‌شود، می‌گوید:

> *"درست است که ما افکار متفاوتی داریم و کارهای گوناگونی را عرضه می‌کنیم، اما وقتی خوب به اندیشه و تفحص بپردازیم عاقبت به این نتیجه می‌رسیم که در تمام سازمانها و شرکتها، فقط با یک چیز سر و کار داریم و آن هم نیروی انسانی است."*

محبوب‌ترین شعار واتسون که بر روی در و دیوار شرکت نظرها را به خود جلب می‌کرد کلمهٔ اندیشه بود.

وقتی در شرکت ان. سی. آر. نزد پاترسون کار می‌کرد مجال یافت تا تمام شگردها و ریزه‌کاریهای فروش را بیاموزد برای مثال او در برابر عذر و بهانه‌هایی که مشتریان به طور معمول برای امتناع از خرید ابراز می‌دارند، پاسخهایی را آماده کرده بود و آنها را با مهارت تمام به کار می‌برد. اشکالتراشیهای مشتریان اغلب از این قبیل بود: "اصلاً پول

ندارم"، "به این دستگاه نیازی ندارم"، "دستگاهی که دارم سالها برایم کار کرده است".

زمان عقد قرارداد بدون تردید در هر معامله‌ای حساس‌ترین لحظه است. یعنی ردیف کردن کارها و در نهایت متقاعد کردن مشتری.

برای امضای قرار داد، واتسون از زیر و بم این کار به خوبی آگاه بود. مثلاً او می‌دانست که نبایستی بی مقدمه از مشتری تقاضا کند که قرارداد را امضا کند؛ بلکه می‌بایستی با طرح سؤالاتی از قبیل: "چه رنگی را می‌پسندید؟" یا "چه وقت میل دارید آن را تحویل بگیرید؟" مشتریان را عملاً در برابر عملی انجام شده قرار دهد. او با شور و حرارت فراوان این تکنیکها را به فروشندگان شرکتش آموخت و نتیجهٔ کار هم فوق‌العاده بود.

تا آخر جنگ جهانی اول، شرکت تی. ام توانست رکورد فروش را تا زمان خود بشکند. واتسون خود به ماشین حساب علاقهٔ زیادی داشت. او معتقد بود که با این وسیله می‌توان به میزان قابل توجهی در وقت صرفه‌جویی کرد، به خصوص وقتی که به محاسبات بزرگ در گزارشهای عریض و طویل نیاز داریم.

در سال ۱۹۱۹ آزمایشگاه "سی. تی. آر" فعالیتهای خود را به سمت تحقیق و توسعه سوق داد و دستگاه چاپگری ساخت که می‌توانست اطلاعات و ارقام دریافت شده را پس از محاسبه چاپ و ارائه کند. جهان هر روز به عصر کامپیوتر نزدیک‌تر می‌شد. در سال ۱۹۲۴ تام‌واتسون پنجاه ساله به عنوان مدیر عامل و رئیس کل تولید شرکت انتخاب شد. او به تدریج موفق شد تمام کنترل شرکت را به دست گیرد. در همین سال، تام‌واتسون نام شرکت سی. تی. آر، را به شرکت ماشینهای تجارتی بین‌المللی "آی. بی. ام" تغییر داد و به این ترتیب، این شرکت در راهی جدید افتاد و اهدافی تازه را برای خود در نظر گرفت. واتسون از بازار ماشین تحریر و ماشین حساب دل کند و به جانب ماشینهای جدید تجزیه و تحلیل آمار و اطلاعات روی آورد. او قدم در راهی نهاده بود که چهرهٔ

جامعه غرب را دگرگون کند و طلایه‌دار انقلاب کامپیوتر لقب گیرد. شرکت آی، بی، ام. تحت حمایت واتسون به سرعت پیشرفت کرد و روشهای علمی فروش را مورد استفاده قرار داد. در سال ۱۹۴۹، عایدات شرکت از مرز سی و سه میلیون دلار تجاوز کرد و شمار کارکنان آن حدود دوازده هزار نفر بود. واتسون در سال ۱۹۵۶ یک ماه قبل از مرگش، زمام امور را به پسرش (تام‌واتسون) سپرد. آی. بی. ام. در آن روزها دارای هشتصد و هشتاد و هشت دفتر و شش کارخانه در سراسر آمریکا بود. بخش تجارت بین‌المللی آن نیز دویست و بیست و هفت دفتر و هفده کارخانه را در هشتاد کشور جهان در اختیار داشت. در سال ۱۹۸۰ کارکنان شرکت آی. بی. ام. سیصد و چهل هزارنفر بودند و در آمد خالص آن به حدود بیست و چهار میلیون دلار رسیده بود. سهم بزرگی از شرکت آی. بی. ام. به تام‌واتسون تعلق داشت، و او از این رهگذر در آمد کلانی را به خود اختصاص داد. او میلیاردر شده بود. همانطور که مشاهده کردید، رمز موفقیت او توانایی فوق‌العاده‌اش در برانگیختن افراد بود. او به حقوق کارکنانش از هر جهت احترام می‌گذاشت و از این جهت در زمان خود بی‌همتا بود. داستان جذاب زندگی واتسون می‌تواند عبرت همگان را برانگیزد. این فروشندهٔ دوره‌گرد چرخ خیاطی و ارگ سرانجام به سرپرستی یکی از بزرگترین شرکتهای چند ملیتی جهان رسید. زندگی او ثابت می‌کند که فروشندگی از هر حیث سودمند است، به شرط اینکه شخص در راه رسیدن هدف خویش استقامت و پشتکار داشته باشد. زندگی واتسون نمونهٔ بارزی از پایداری است. خلاصهٔ اندرزهای حکیمانهٔ او، که در زندگینامه‌اش به نام **استقامت کن** آمده است، چنین است:

چیزی در دنیا نمی‌تواند جای پشتکار را بگیرد، نه هوش و استعداد؛ زیرا در دنیا افراد با استعداد اما ناموفق فراوانند، نه نبوغ چرا که نابغه‌های آس و پاس تقریباً به صورت ضرب‌المثلی در آمده است و نه تحصیلات چرا که دنیا پر از

تحصیلکرده‌های فقیر و گوشه‌گیر است. تنها عزم و پایداری است که برنده را از بازنده جدا می‌کند.

یک گام دیگر: مرز موفقیت و شکست

پیش از این درباره‌ا اصل مهم گامی دیگر سخن گفتیم و افزودیم که بسیاری از افراد در حالی که فاصلهٔ اندکی با موفقیت دارند، میدان عمل را خالی می‌کنند. در حالی که زندگی افراد موفق نشان می‌دهد، که اغلب آنها تنها با برداشتن یک گام دیگر، شاهد موفقیت را در آغوش کشیده‌اند. اصل یک گام دیگر مفهوم اندیشمندانهٔ دیگری را هم در بر دارد که خود اصلی از موفقیت است واغلب از نظرها پنهان می‌ماند. این اصل مهم **تلاش پیش درآمد** است. در حقیقت برای دریافت افزایش حقوق یا ترفیع، برای جلب رضایت عموم مردم یا حداقل مشتریان، باید بیش از درآمدی که دارید، کار کنید. اغلب افراد طبق شرح وظایف ومیزان حقوقشان کار می‌کنند. طبق اصلی که به قانون کشت و درو معروف است؛ افرادی که کشت اندکی داشته باشند، برداشت اندکی هم خواهند داشت. اصل گامی دیگر ثروت و تنعم را پاداش همکاری و تشریک مساعی اجتماعی می‌داند. افرادی که همواره گامی دیگر به جلو بر می‌دارند، دیر یا زود پاداش ثبات قدم خود را دریافت می‌کنند. متداول‌ترین نوع چنین پاداشی افزایش حقوق یا ترفیع است؛ اما گاهی نیز به شکلی غیر منتظره و شگفت ظاهر می‌شود. چه بسا پیش می‌آید که چنین افرادی پاداشی به صورت ترفیع و اضافه حقوق و غیره دریافت نمی‌کنند، اما ناگهان شغلی با درآمد بیشتر به آنان پیشنهاد می‌شود. این پیشنهاد، در حقیقت پاداش همان تلاش است.

بسیارند افرادی که چون قدر کارشان دانسته نمی‌شود، با احساسات جریحه‌دار شده، کار مستقلی را برای خود دست و پا می‌کنند و به عرصهٔ موفقیت قدم می‌گذارند. آنگاه از تلاشهای اولیهٔ خود بهره‌برداری می‌کنند.

اصل گامی دیگر در حقیقت معادل اصل بقای انرژی است که توسط لاوازیه، شیمی دان معروف مطرح شده است با این تفاوت که این اصل به مسائل مالی مربوط است. طبق اصل بقای انرژی لاوازیه، نه چیزی به وجود می‌آید و نه چیزی از بین می‌رود؛ بلکه همه چیز تغییر می‌کند. این قانون را همواره به خاطر داشته باشید تا اگر قدر تلاشتان دانسته نشد، دلسرد نشوید و از فعالیت دست بر ندارید زیرا کار و تلاش شما مثل پس اندازی است که پیوسته بهره‌اش افزون می‌شود.

تلاش شما مثل سپرده بانکی است

البته چنین اندیشه‌ای نباید این باور را در شما تقویت کند که تنها با سختکوشی است که دستیابی به موفقیت و ثروت میسر می‌شود. بعضی از کارها تاثیری در کامیابی شما ندارد اما فرصتی را فراهم می‌کند که مهارت در آن زمینه را بیاموزید و نیروی خود را در مسیری درست هدایت کنید. می‌گویند دانایی توانایی است. پس هر چه بر تجربهٔ شما افزوده شود، کارهای موثرتری عرضه می‌کنید. برای دستیابی به ثروت و شوکت آمیزه‌ای از تدبیر و تلاش لازم است.

۱۷

روانشناسی موفقیت

یک دست صدا ندارد. این ضرب‌المثل معروف در کسب و کار کاملاً صدق می‌کند. کسی نمی‌تواند بدون کمک اطرافیان خود به ثروت و نعمت برسد. به بیانی دیگر، موفقیت همیشه کاری گروهی است. متاسفانه، بسیاری از مردم این واقعیت را نادیده می‌گیرند و به جای ایجاد روابط مناسب در کار و حرفهٔ خود، تک روی می‌کنند وانزوا را بر می‌گزینند. قهرمانان این کتاب دزبارهٔ نقش پر اهمیت شرکا و دستیارانشان در موفقیت آنها به تفصیل سخن گفته‌اند. بدون تردید این سخن صریح هوندا را به خاطر دارید که اگر مدیر ماهر و برجسته‌ای در اختیار نداشت، با ورشکستگی رو به رو می‌شد.

بد نیست که از سخن راکفلر که در گرد آوردن افراد موثر مهارت داشت نیز آگاه شوید:

> ***توانایی ارتباط با مردم متاعی چون قهوه و شکر است که می‌توان آن را خرید و من مایلم که به هر قیمتی این کالا را بخرم.***

یک بار دیگر به بخش دوم عبارت او توجه کنید:

> ***من مایلم به هر قیمتی این کالا را بخرم.***

در حقیقت، هر چه بیشتر در راه موفقیت گام بردارید، بیشتر به این

نکته پی خواهید برد که اگر چه سرمایه، فکر صحیح و اشتیاق برای کسب موفقیت مهم و ضروری‌اند؛ اما ارتباط با دیگران اهمیتی بیشتر دارد. دوستی و صمیمیت با مردم را بیاموزید. افرادی که نمی‌توانند با مردم کنار بیایند و همواره حق را به جانب خود می‌دانند، هرگز به هدف خود نمی‌رسند. آنان از این نکته غافلند که فرد خوش برخورد جای خود را در دل همه باز می‌کند.

آنچه مسلم است این است که اغلب مردم تنها به علایق و منافع خود می‌اندیشند و فراموش می‌کنند که دیگران هم نیازها و تمایلاتی دارند. اما، افرادی که توسن سرکش خودخواهی و خودمداری را مهار می‌کنند، تاثیر فوق‌العاده‌ای بر اطرافیان خود گذاشته و حمایت آنان را جلب می‌کنند و از این حمایت، در راه رسیدن به هدف بهره می‌گیرند. در کسب موفقیت، توجه به این صفات و خصوصیات موثرتر از هوش و خبرگی و مهارت است. لی لاکوکا می‌گوید:

"افراد باهوش‌تر از من بسیارند که اطلاعاتشان نیز دربارهٔ اتومبیل بیش از من است. با وجود این من از آنها فرسنگها جلو افتاده‌ام. دلیل آن جدی بودن من نیست. ارتباط نداشتن با مردم یا ارتباط بد داشتن با آنان، نمی‌گذارد کسی در راه موفقیت گام بردارد. باید بتوانید با مردم کنار بیایید و با آنان ساده و صریح سخن بگویید. من از دیدن عبارت: "او نمی‌تواند با مردم کنار بیاید". در پروندهٔ کارکنانم بیزارم؛ چنین فردی هر قدر هم که با استعداد و سختکوش باشد در دنیای کسب و تجارت به آخر خط رسیده است. من فکر می‌کنم که هر کس نتواند با مردم سازگار باشد، با مشکل غیرقابل حلی رو به رو است. ما از صبح تا شب با مردم رو به روییم و بدون آنان چیزی به دست نخواهیم آورد. اگر کسی نتواند با همنوع خود کنار بیاید، چه

سودی می‌تواند برای شرکت داشته باشد. یک مدیر باید با ارتباطات صحیح خود در دیگران انگیزه پدید آورد؛ در غیر این صورت سمت نامناسبی را اشغال کرده است".

همین کلمات به گونه‌ای دیگر می‌تواند از زبان کنراد هیلتون، یکی از بزرگترین‌های تجارت جهان، جاری شده باشد. او در تمام طول زندگی خود نشان داد که اهمیت ارتباط با مردم و عرضهٔ خدمات مناسب به آنها را می‌داند.

۱۸

کنراد هیلتون

من به خدا ایمان دارم و معتقدم که با عبادت می‌توان به عشق الهی دست یافت.

من به صداقت ایمان دارم و معتقدم که هرکس دروغ بگوید زندگی خود را تباه کرده است.

من به شور و شوق و شهامت ایمان دارم و معتقدم که بدون آنها نیرومندترین تواناییهای انسان خفته و نهفته باقی می‌ماند

عبارات فوق معرف اندیشهٔ مردی است که در صنعت هتلداری تحولی عظیم به وجود آورد و یکی از بزرگترین قطبهای هتلداری دنیا را پایه‌گذاری کرد. درکتاب شرح حال هیلتون به قلم یکی از دوستانش چنین می‌خوانیم:

> *آغاز زندگی هرکسی زمانی است که جهت زندگی خود را تعیین می‌کند. تا آنجاکه به یاد می‌آورم، مردم همواره مرا سمبل شور و اشتیاق دانسته‌اند. اشتیاق بود که مرا پیش می‌برد و عبادت بود که از من محافظت می‌کرد. به جرأت می‌توانم رضایتم را از اعمال و رفتار خود اعلام کنم. با چنین سرمایه‌های باطنی، زندگی ناگزیر به سوی فعالیت، موفقیت و از همه مهم‌تر شادمانی کشیده می‌شود. میل و آرزو انسان را بر*

می‌انگیزاند، ایمان هدایتش می‌کند و تندرستی فرصتی را برایش فراهم می‌آورد که از تمام تواناییهایش بهره‌مند شود، با چنین شرایطی، موفقیت امری مسلم است".

موفقیت هیلتون از همان سالهای نخستین زندگی آغاز شد. موفقیت و شهرت او صرفاً مرهون استعداد و تواناییهایش در ادارهٔ یک هتل مجلل نیست؛ بلکه حاصل شم و بینش اقتصادی اوست. هیلتون در سرمایه‌گذاری ماهر، در مذاکره و معامله سرآمد و در تمام داد و ستدها، حسابگر و دوراندیش بود. برخورداری از یک حس ششم نیرومند به او فرصت می‌داد تا زمان مناسب انجام هر کاری را تشخیص دهد. چشمان نافذ و تیز بین او هر گونه فرصت مناسب سرمایه‌گذاری را می‌دید. از اینها مهم‌تر او اصلی اساسی را اهمیت می‌داد که عبارت بود از:

انتخاب افراد شایسته و مناسب، واگذاری کارهای مهم و کلیدی به آنان و پذیرفتن بی‌چون و چرای نقطه نظرهایشان

وقتی هیلتون در سن نود و یک سالگی چشم از جهان فروبست، صد و هشتادوپنج هتل در آمریکا وهفتاد و پنج هتل در کشورهای دیگر را تحت سرپرستی داشت. او قبل از گرفتن هر تصمیم، مدتها دربارهٔ آن به تحقیق می‌پرداخت و جوانب آن را می‌سنجید. اگر به این نتیجه می‌رسید که نمی‌تواند هتلی را بخرد، آن را اجاره می‌کرد واگر نمی‌توانست اجاره کند، آن را می‌ساخت. این مرد بلند قامت و ارزشمند، شیفتهٔ کار خود بود و شور و اشتیاق از سراسر وجودش می‌بارید. او حتی هنگام خوردن و خوابیدن به هتل می‌اندیشید و تمام شب را با رویای هتل به صبح می‌رساند.

هیلتون در روز کریسمس سال ۱۸۰۸ در سن آنتونیو (ایالت نیومکزیکو) به دنیا آمد. او در میان هشت عضو خانواده، دومین نفر و

نخستین پسر بود. پدرش گاس هیلتون در اسلو بـه دنـیا آمـد و در سـال ۱۸۰۸ جاذبه غرب او را واداشت تا به آمریکا مهاجرت کند. گاس هیلتون برای مدتی در فورت دوج در ایالت آیوا، زادگـاه هـمسر آلمـانی تـبارش زندگی کرد؛ سپس در شهر سوروکو، نیومکزیکو، ساکن شد و آنگاه در سن آنتونیو رحل اقامت گزید. او دریـافت کـه مـعدنچیان و افـراد بسیار دیگری که در مرز مکزیک رفت و آمد می‌کنند به مواد غذایی و کالاهای دیگر نیاز مبرم دارند؛ از این رو به فکر افتاد که یک فروشگاه مواد غذایی دایر کند. گاس مردی پر انرژی و سرشار از نشاط بود و این خصلت را در پسر بزرگ خود، کنراد به ارث گذاشته بود. او علاوه بر اداره مغازه، رئیس پست‌خانه شـهر بـود، بـه خـرید و فـروش دام مـی‌پرداخت، مـالک یک داروخانه و یک پمپ بنزین بود، و یک اصطبل اسب را نیز اداره می‌کرد. کنراد به اتفاق برادران و خواهرانش از همان اوان کودکی زبان اسپانیولی را آموختند و بر آن مسلط شدند؛ چرا که از دوران کودکی در میان مهاجران مکزیکی بزرگ شدند. پدر هیلتون آن قدر گرفتار بود که نمی‌توانست از خانواده پر جمعیت خود مراقبت کند. از این رو، مادر کنراد بیشترین تاثیر را بر او گذاشت. مادر بود که ایمان، احترام، صداقت و عشق به حقیقت را در روح او دمید، و او را با چنین معیارهایی در سراسر زندگی هدایت کرد. هیلتون می‌گفت که در جمع افراد درستکار و یک رنگ احساس شادمانی می‌کند و از نادرستی و مکر می‌ترسد. او نمی‌توانست تصور کند کـه کـه روزی بتواند با حیله‌گری و ریا، حتی یک دلار کسب کند.

علاقه بی‌حد و حصر هیلتون به کسب و کار، مادرش را نگران می‌کرد که مبادا عشق به کار او را از توجه به مـذهب بـاز دارد. از سـویی دیگـر برنامه‌های آموزشی مدارس سن آنتونیو با معیارهای مذهبی مادر کنراد، هـماهنگ نـبود. اگـر چـه کـنراد در ده سـالگی بـه زبـانهای انگـلیسی و اسپانیولی تسلط داشت؛ اما به هر حال سطح آموزشی در مـدارس ایـن شهر با وضعیت مطلوب، فاصله زیادی داشت. مادر کنراد تمام سعی خود

را می‌کرد که او را به مطالعه بیشتر وا دارد تا بتواند چنین کمبودی را جبران کند؛ اما محیط پر ازدحام زندگی آنها، تمام تلاش او را نقش بر آب می‌کرد. مادر کنراد تصمیم گرفت که او را به دانشکده افسری، شهر آلبوکرک در نیومکزیکو بفرستد. متاسفانه چند روزی از حضور کنراد در دانشکده نگذشته بود، که این محل در یک آتش سوزی ویران شد. با وجود این، مادر هیلتون تسلیم نشد و پس از دو هفته مطالعه دربارهٔ اوضاع و احوال کنراد، او را به دانشکدهٔ سینت مایکل، در سانتافه فرستاد. این دانشکده با انتظارات مادر کنراد هماهنگ بود.اولاً دانشکده‌ای کاتولیک بود و ثانیاً استادانی جدی داشت که در تأدیب شاگردان، کوچکترین گذشتی روا نمی‌داشتند.

در تعطیلات تابستان، هیلتون در فروشگاه پدر به کار می‌پرداخت و ماهانه پنج دلار مزد می‌گرفت که در آن زمان چنین مزدی کافی و سخاوتمندانه بود. پدرش به او گفته بود که اگر به کار خود عشق و علاقه نشان دهد، حقوق او را دو برابر خواهد کرد. از آن پس علاقه و اشتیاق او به کار افزون شد و ناخودآگاه از اصل طلایی **تلاش** پیروی کرد. گویی مقدر بود که با اتکا به این اصل تحولی در دنیا به وجود آورد. او با ابتکارها و اقدامهای ارزندهٔ خویش، پدر را به شگفتی وا داشت. مثلاً در باغچه کوچک خانه سبزی می‌کاشت و پس از برداشت آن را می‌فروخت. موفقیت او در این امر تحسین خانواده را در پی داشت. به این ترتیب در تابستان آن سال، کنراد موفق شد بیش از پنجاه دلار درآمد داشته باشد. پدرش پیوسته در انتظار فرا رسیدن تعطیلات تابستان بود زیرا میدانست که کنراد از استعداد و تواناییها ی بی نظیری در کسب برخوردار است و آیندهٔ درخشانی را در پیش رو دارد. موفقیتهای هیلتون در کسب، او را به فکر انداخت که دانشکدهٔ افسری نیومکزیکو را رها کند. گاس برای ترغیب پسرش حقوق او را تا بیست و پنج دلار افزایش داد.

در سال ۱۹۰۴ خانوادهٔ هیلتون کسب و کار موفقی داشت و اعضای

خانواده از آسایش و رفاه کاملی برخودار بودند. گاس معدن ذغال سنگ خود را، که سالها پیش به قیمت فوق‌العاده ناچیزی خریده بود، به بهای صد و سی و پنج هزار دلار فروخت. او با به دست آوردن چنین سرمایه‌ای تصمیم گرفت که خانواده‌اش را به شیکاگو ببرد تا در هتل مجللی اقامت کنند و چند روزی را به گردش وتفریح بپردازند. این سفر به نقطهٔ عطفی در زندگی کنراد هیلتون بدل شد. از آن روز به بعد، او پیوسته مشتاق سیر و سفر، اقامت در هتلهای درجهٔ یک و راندن اتومبیلهای تیز و سریع بود؛ اما آسایش خانوادهٔ هیلتون دوام چندانی نیافت. زیرا مادر کنراد به شدت بیمار شد و گاس تصمیم گرفت که به لانگ بیچ، کالیفرنیا کوچ کند. بحران اقتصادی سال ۱۹۰۷ بر این نابسامانی و پریشانحالی افزود؛ چرا که قیمتها به شدت تنزل یافت و گاس به یکباره همهٔ اندوخته‌اش را از کف داد. البته فروشگاه او چنان پر رونق بود که از عهدهٔ جوابگویی مشتریان بر نمی‌آمد اما سقوط قیمتها باعث شد که او اجناس را با قیمتی بسیار پایین بفروشد و در نتیجه با اینکه اجناس را با قیمت نازلی تهیه کرده بود متضرر شود. عاقبت گاس آب پاکی را روی دست اعضای خانواده ریخت و ورشکستگی خود را به آنان اعلام کرد؛ اما افزود که نباید از این واقعه هراسی به دل راه دهند؛ به خصوص که یک بار پیش از آن طعم تلخ ناکامی را چشیده‌اند. او سلامت باز یافتهٔ مادر خانواده را مهم‌تر از هر چیزی می‌دانست. به هر حال گاس هیلتون با فرزندان خود به مشورت پرداخت و نظر و پیشنهاد آنان را برای امرار معاش پرسید. نقطه نظرهای کنراد هیلتون نشان می‌داد که او در آغاز پیمودن راهی بزرگ است:

> ***به نظر من بهتر است پنج، شش اتاق موجود در خانه را به اتاقهایی مثل یک هتل تبدیل کنیم. این شهر به یک هتل نیاز دارد. البته ممکن است در روز، یا حتی در هفتهٔ اول کسی به ما مراجعه نکند، اما خبرگشایش این هتل کوچک به زودی در همه جا خواهد پیچید. مادر و خواهران آشپزی خواهند کرد.***

من هم بارو بنه مسافران را جابه جا می‌کنم. به این ترتیب به راحتی می‌توانیم چند مهمان را در هر اتاق جای دهیم و از هر کدام شبی دو دلار و پنجاه سنت بگیریم.

مشکلِ اساسی جلب مسافر بود، و این سرآغاز دوره‌ای پرکار و طاقت فرسا برای کنراد هیلتون به شمار می‌آمد. هنگامی که او و پدر در فروشگاه کار می‌کردند، مادر و خواهرانش مراقب هتل بودند. وقتی فروشگاه در ساعت شش بعد ازظهر تعطیل می‌شد، هیلتون پس از صرف شام مختصری، یک راست به رختخواب می‌رفت. او در نیمه شب از خواب برمی‌خاست و به ایستگاه قطار می‌رفت تا مسافرانی را که ازقطار ساعت یک پس از نیمه شب پیاده می‌شوند، برای اقامت در هتل، دعوت کند. او در ایستگاه قطار بی‌درنگ به بارو بنه مسافران می‌چسبید و آنها را به هتل هدایت می‌کرد؛ پس از نام نویسی مسافران، همه جا را بررسی می‌کرد تا چیزی مثل پتو، صابون و حوله کم و کسر نباشد. آنگاه وسایل و خدمات مورد نیاز مسافران را بر یاد داشتی می‌نوشت و آن را روی دیوار می‌چسباند تا مادر و خواهرانش بر اساس آن اقدام کنند و خود باردیگر به ایستگاه قطار برمی‌گشت تا همین کار را برای مسافران ساعت سه پس از نیمه شب از سر گیرد. پس از اقامت آخرین مسافر در هتل، هیلتون مجال می‌یافت تا اندکی بیارامد. او در ساعت هفت صبح بیدار می‌شد، به مهمانان می‌رسید و فروشگاه را نیز در ساعت هشت باز می‌کرد.

خبر گشایش این هتل کوچک ظرف چند هفته در همه جا پیچید حتی به شیکاگو هم رسید. مردم به یکدیگر توصیه می‌کردند که اگر می‌خواهند شبی را در بین راه اقامت کنند، حتماً در سن‌آنتونیو بمانند و در هتل هیلتون اقامت کنند. کنراد هیلتون آموخته بود که برای نیل به موفقیت، ساعات زیادی را به کار و تلاش اختصاص دهد. او تا لحظهٔ مرگش می‌گفت که حاضر نخواهد شد که تجربیاتش را با یک میلیون دلار عوض کند.

کنراد در سال ۱۹۰۷ باموفقیتی که اولین هتلش به دست آورد، فرصتی یافت تا در دانشکدهٔ معدن نیومکزیکو به تحصیل بپردازد. این مدت نیز از دورانهای درخشان و قابل توجه زندگی او محسوب می‌شود. دو سال گذشت و در این مدت پدرش توانست بار دیگر روی پای خود بایستد. او درهات اسپرینگ، نیومکزیکو به طور جنبی به خرید و فروش املاک نیز مشغول بود. گاس در رویای تاسیس یک بانک به سر می‌برد و قطعه زمینی را هم برای احداث یک خانه خریده بود. این قطعه زمین در سوراکو، شهری که دانشکدهٔ معدن در آن واقع بود قرار داشت. کنراد هیلتون از این شهر راضی نبود. پدرش معتقد بود که او بدون توجه به نقل مکان خانواده، همچنان می‌تواند در سن آنتونیو بماند و فروشگاه را نیز اداره کند. هیلتون می‌دانست که خواهرانش در شهر سوراکو، فرصتهای بهتری را به دست خواهند آورد؛ او با پیشنهاد پدر موافقت کرد. دورهٔ کار آموزی او در دنیای کسب و تجارت از همین زمان آغاز شد. بعدها ابراز کرد که همهٔ آنچه را که لازم داشت در همین دوره آموخت. به گفتهٔ او، در همین زمان بود که با صداقت کارکردن، به عقل سلیم متکی بودن و از همه مهم‌تر به هنگام لزوم از ماجراجویی و خطر کردن نهراسیدن را آموخت.

من آموختم که اگر راحت بنشینم، هرگز راه به جایی نخواهم برد.

داستان زندگی هیلتون پر از فراز و نشیب است. روزی یک جویندهٔ معدن که ادعا می‌کرد معدن طلایی را کشف کرده است او را وسوسه کرد تا در این سود کلان سهیم شود. هیلتون جواز معدنی خرید و در اختیار او قرار داد و به این وسیله در معدن طلا سرمایه‌گذاری کرد. متاسفانه اندکی بعد آن مرد از دنیا رفت و هیلتون سرمایهٔ خود را به کلی از دست داد. چندی نگذشت که مدرسه را رها کرد و وارد سیاست شد. در سال ۱۹۱۲ که نیومکزیکو رسماً به صورت ایالت در آمد، هیلتون بیست و سه ساله به

عنوان نمایندهٔ مجلس ایالتی انتخاب شد. این توفیق که برای او هم غیرمنتظره می‌نمود فقط دو سال به طول انجامید. دورویی و تزویری که در میان همقطاران خود دید، او را از دنیای سیاست بیزار کرد. او به فکر بانکداری افتاد و رویای تأسیس بانک در سن آنتونیو را در سر می‌پروراند. شروع این کار مخاطره آمیز، فوق‌العاده موفق بود و او در بیست و هفت سالگی معاون یک بانک شد؛ اما رشک و حسد و دورنگی بازرگانان، این کار را هم به بن‌بست رساند. به علاوه در خلال جنگ جهانی اول که هیلتون در ارتش خدمت می‌کرد، بانک محل خدمتش به تصاحب بانک سوراکو در آمد. البته هیلتون از این تجربه نیز درس ارزشمندی آموخت.

اگر در راه رسیدن به هدف خود استقامت نشان دهید به آرزوی خود خواهید رسید

هیلتون به خاطر سوابق درخشان کارش، به سمت کار پرداز ارتش منصوب و در مارس سال ۱۹۱۸ به فرانسه اعزام شد. هفت ماه بعد، تلگرافی از مادرش به او رسید که در آن نوشته بود، پدرش در سانحهٔ اتومبیل کشته شده است. کنراد در سال ۱۹۱۹ از ارتش کناره گرفت و به آمریکا بازگشت تا کسب از رونق افتادهٔ خانواده را احیا کند. او بار دیگر به فکر تاسیس بانک افتاد و برای فراهم کردن سرمایهٔ لازم به تکزاس رفت؛ زیرا استخراج نفت در تکزاس فرصتی را در اختیار جویندگان بخت و ثروت قرار داده بود و این نوید را می‌داد که به برکت آن شرکتهای بزرگی دیر یا زود پایه‌گذاری شوند. سرانجام او موفق شد یک بانک را در سانفراسیسکو خریداری کند. در همین اثنا با هتل پر رونق مابلی آشنا شد. و از اینجا بود که به رسالت خود در زندگی پی‌برد و تمام هم و غم خود را صرف هتل و هتلداری کرد. او هتل مابلی را به قیمت چهار هزار دلار خرید و بدون وقفه کار کرد تا آن را آن طور که می‌خواست راه انداخت. تمام اتاقهای هتل از مسافران انباشته بود، به طوری که خود ناچار بود بر

روی کاناپه‌ای در دفترش بخوابد. او در این دوران به اصلی پی‌برد که در سراسر حرفه‌اش مورد توجه او قرار گرفت و او را به موفقیتهای بزرگی رسانید:

خدمت بیشتر، قیمت کمتر

هیلتون به تغییراتی اساسی در هتل دست زد. او معتقد بود که از یک سانتیمتر جا هم باید به نحو احسن استفاده شود. از این رو، چون از رستوران هتل سود قابل ملاحظه‌ای نمی‌برد، سالن رستوران را به چند اتاق خواب تبدیل کرد و فضای بیشتری را برای اقامت مسافران فراهم آورد. او دفتر متصدی هتل را نیز دو نیمه کرد و با یک نیمه آن، فضایی برای یک بوتیک کوچک به وجود آورد. سه نیمکت را هم از سالن انتظار برداشت و پیشخوانی را جایگزین آن کرد. هیلتون معتقد بود که هر پیشه‌وری برای کسب موفقیت، باید مو به مو از اصل زیر پیروی کند:

بیزاری از اتلاف پول و فرصت و کار بی‌ثمر. به عبارت دیگر همه اینها را طلا فرض کن و بکوش که این معادن طلا را به دست آوری

هتل مابلی فقط چهار اتاق داشت، هیلتون به اتفاق دستیار جدیدش سرگرد پاورز که در ارتش با او آشنا شده بود، هتل ملبا را در فورت ورث تکزاس خرید. مبلمان این هتل زهوار در رفته و کثیف بود. لایه‌های چربی، آشپز خانه و وسائل آن را مدفون کرده بود وکف سالن با فرشهایی کهنه، فرسوده و کثیف پوشیده بود. تنها امتیاز این هتل قیمت آن بود. هیلتون توانست آن را به قیمت بیست و پنج هزار دلار بخرد. او پس از خرید این هتل، بی‌درنگ نوسازی آن را آغاز کرد. هیلتون به اینکه هتلهایش ویژگیهایی داشته باشند که آنها را از هتلهای دیگر ممتایز کند، اهمیت می‌داد.

من به سنتها احترام می‌گذارم و برای حداکثر استفاده از آنها، بیشترین تلاش را خواهم کرد

هتل ملبا، به موفقیت مالی بی‌سابقه‌ای تبدیل شد.

سومین هتل، در قلمرو امپراتوری هیلتون، هتل والدروف، در دالاس تکزاس بود. او دیگر معامله‌گری تیزبین شده بود. چانه‌زدن برای خرید این هتل بیش از ده روز به درازا کشید و هنوز کوچکترین توافقی حاصل نشده بود. اما هیلتون آنچه را که می‌خواست به دست آورد. او قیمت پیشنهادی صد هزار دلار را به هفتاد و یک هزار دلار کاهش داد. هیلتون و دو تن از شرکایش تنها چهل هزار دلار در این امر سرمایه‌گذاری کردند و بقیهٔ آن را وام گرفتند. بیش از بیست و یک ماه طول نکشید که آنها موفق شدند تمام بدهی خود را بپردازند. بحران وال استریت[۱] در سال ۱۹۲۹ ورکود و کسادی متعاقب آن، ضربهٔ محکمی بر پیکر صنعت هتلداری وارد آورد. در طول دههٔ ۱۹۲۰، هیلتون و شرکایش هتلهای زیادی را در نقاط مختلف دنیا خریداری، اجاره و یا احداث کردند. بحران اقتصادی هیلتون را واداشت تا چهار هتل خود را به کلی تعطیل کند، برخی از اتاقها و حتی طبقات هتلهای دیگر را ببندد و هزینه‌ها را به طور چشمگیری کاهش دهد. او از بیمه نامهٔ عمر خود به عنوان وثیقه استفاده کرد و مقداری وام گرفت و حتی به طور نیمه وقت در هتلهای واگذار شده به دولت، به کار پرداخت. دست کم هشتاد در صد از هتلها در آستانهٔ ورشکستگی قرار گرفتند. عاقبت در سال ۱۹۳۵ سود حاصل از سرمایه‌گذاری او در نفت به یاری‌اش آمد و به او مجال داد تا مقداری از بدهی کمرشکن خود را بپردازد. او تقریباً بیشترین پله‌های موفقیت را پیموده و سختیها و مرارتهای آن را پشت سرگذاشته بود.

۱- Wall Street مرکز تجاری مالی آمریکا واقع در نیویورک.

اقدام بعدی هیلتون خرید سرفرانشیز درایک هتل در لوس‌آنجلس بود که اندکی بعد آن را فروخت. آنگاه هتل تاون هاوس را در سال ۱۹۴۲ خرید که برایش بیش از یک میلیون دلار شد. این هتل به مدد سازماندهی خوب و نظم و ترتیبش در سال اول کار خود، دویست و یک هزار دلار سود داشت. هتل روزولت و هتل پلازاشکارهای بعدی او بودند با اینکه او در کاهش قیمت و در یافت تسهیلات در هر معامله‌ای سر آمد بود، هتلهای خود را اغلب نقد می‌خرید. او هتل پالمرهاوس را به قیمت نوزده میلیون و سیصد و هشتاد و پنج هزار دلار و هتل استیون را به بهای هفت میلیون و پانصد هزار دلار در شیکاگو خرید. نام استیون هتل که با هزینه‌ای معادل صد و سی میلیون دلار احداث شد، به هتل کنراد هیلتون تغییر یافت. این هتل، با دو هزار و هشتصد اتاق، سالیان سال بزرگترین هتل دنیا بود. البته شکوفایی هیلتون در هتلداری، مرهون حمایت چند سرمایه‌گذار قابل نیز بود. او در سال ۱۹۴۶، شرکت هتلهای هیلتون را پایه‌گذاری کرد و خود به عنوان مدیر و مؤسس، سرپرستی آن را به عهده گرفت. هیلتون در دوازدهم اکتبر ۱۹۴۹ که هتل والدوروف آستوریا را خرید به اوج موفقیت خود دست یافت و شهرتش عالمگیر شد و این لحظه‌ای بود که کنراد هیلتون سالها انتظارش را می‌کشید. هتل والدوروف، مجلل‌ترین هتل آمریکا بود و هزار و سیصد اتاق داشت. چانه زدن برای خرید این هتل، ماهها به درازا کشید. مشاوران و شرکای او بارها خسته و کوفته جلسه را ترک کردند. آنان ناگزیر بودند که ضمن حضور در این جلسات، کار عادی خود را نیز ادامه دهند. هیلتون هر روز آنها را رأس ساعت شش و پانزده دقیقهٔ صبح از خواب بیدار می‌کرد و سپس به کلیسا می‌فرستاد تا نیم ساعتی را به نیایش پردازند. همه، حتی غیرکاتولیکها از او پیروی می‌کردند. بعدها، یکی از شرکای او گفت:

هر وقت هیلتون دست به دعا بر دارد و چیزی را از خدا طلب کند، به طور حتم آن را به دست خواهد آورد؛ شاید دلیل

آن، این است که هرگز از یاد خدا غافل نمانده است.

وقتی که جلسات متوالی چانه‌زدن برای خرید هتل والدوروف آستوریا به پایان رسید، شرکای هیلتون برای این که دلی از عزای خواب در آورند و به استراحت بپردازند، رفتند و خوابیدند؛ اما آنها هنوز شخصیت هیلتون را نشناخته بودند. صبح روز بعد، در ساعت شش و پانزده دقیقهٔ صبح، طبق معمول تلفنها به صدا در آمد. وقتی همه گرد هم آمدند، یکی از آنها غر و لند کنان گفت: "امروز دیگر چرا باید به کلیسا برویم، هتل والدوروف را که به دست آوردیم". هیلتون بی‌درنگ گفت: "وقتی دعایی مستجاب می‌شود، شکرش را باید به جا آورد؛ معطل نکنید".

اگر چه هیلتون با موفقیتهای بزرگی رو به رو شده بود؛ اما همچنان روحیهٔ ماجراجو، او را آرام نمی‌گذاشت. او به بازار هتلداری در خارج از آمریکا می‌اندیشید. همان اصولی که او را به یکی از ثروتمندترین مردان امریکا تبدیل کرده بود، بار دیگر به دادش رسید. او به هنگام خرید نخستین هتل خود در خارج از کشور، اصل زیر را در کانون توجه خود قرار داد:

احترام کسی را که با او داد و ستدداری، نگه‌دار

همین اصل او را در معامله‌ای که با دولت[1] پورتوریکو انجام داد یاری کرد. مقامات پورتوریکو از پیش برای تاسیس یک هتل مجلل در سن ژوان با صاحبان هفت هتل در آمریکا مذاکره و به نتیجه نرسیده بودند، چرا که نامه‌ها و فرمهای ارسالی صاحبان هتلها به زبان انگلیسی خیلی خشک تهیه شده بود و در زمامداران پرتوریکویی تأثیر مثبتی نداشت. هیلتون نامه‌ای پر محتوا به زبان اسپانیولی نوشت و چون به این زبان تسلط

۱- Puerto Rico کشوری با وسعت ۸۱۸۹۷ کیلومتر مربع در آمریکای مرکزی و دریای کارائیب که تحت‌الحمایه آمریکاست.

داشت، دقیقاً می‌دانست که چه اتفاقی می‌تواند مورد توجه قرار گیرد. در نتیجه هتل هیلتون کارائیب متولد شد.

هیلتون درمعاملات خارجی خود مانند گذشته بر سه فرمول زیر تاکید داشت:

- *سرمایهٔ خود را به کار بینداز.*
- *با بانکداران دوست باش.*
- *سهمی از شرکت را به مدیران خود واگذار کن.*

این فرمولها در هر شرایطی و در همه جا کارساز بود زیرا با تصورات و باورهای مردم هر کشوری هماهنگی داشت.

هیلتون ترجیح می‌داد که در کشورهای خارج سرمایه‌گذاری کند و مایل بود که در خرید و احداث هتل با افراد بومی همان کشور شریک شود. خرید قطعه زمین مورد نیاز و هزینهٔ احداث آن معمولاً به عهدهٔ شرکای خارجی بود و کمکهای فنی و راه اندازی هتل را هم هیلتون به عهده می‌گرفت. پس از اتمام این کارها، طرفین قرارداد مدیریت یا اجارهٔ هتل را امضا می‌کردند. کارکنان هتل نیز با دقت بررسی و انتخاب می‌شدند و برای کسب مهارت، دوره‌ای را در شرکت هتلهای هیلتون، در آمریکا می‌گذراندند. هتلهای هیلتون به ناگاه در سراسر دنیا سر برافراشتند و این امر لزوم تاسیس شرکت بین‌المللی هیلتون را در سال ۱۹۴۸، پیش آورد. این شرکت از شرکت اصلی هیلتون مستقل بود؛ اما ریاست هیئت مدیره و سرپرستی آن همچنان بر عهدهٔ هیلتون بود. در ماه می سال ۱۹۶۷ زمانی که هیلتون از حرفه‌ای که با دست خالی آن را آغاز کرده بود، بازنشسته شد، شرکت بین‌المللی هیلتون به شرکت تی دبلیوا[۱] ملحق شد.

سرانجام هیلتون فرصت یافت تا در خانهٔ مجلل خود در میان خانواده

---

1 - Trans world Airlines

و دوستانش بیاساید و لذت ببرد.

اگر چه هیلتون برای سرکشی به هتلهای خود، دیگر به نقاط دور و نزدیک نمی‌رفت؛ اما از هر فرصتی استفاده می‌کرد تا در جشن افتتاح هتلهای جدید هیلتون حضور یابد. او همیشه به سنتهای مردم کشورهای دیگر احترام می‌گذاشت و تاکید می‌کرد که در جشنها و آداب و رسوم ملی کشور میزبان دخالت داشته باشد. در عین حال، هیلتون با این که در اوج موفقیت می‌زیست، از زندگی خانوادگی خود چندان مسرور نبود. هیلتون سه پسر به نامهای نیک، بارون و اریک داشت. آخرین پسرش در سال ۱۹۳۳، زمانی که هیلتون زیر فشار کار طاقت‌فرسا کمرش خم شده بود، به دنیا آمد. هیلتون در طول زندگیش سه همسر اختیار کرد و تنها پس از سومین ازدواجش، از آرامش نسبی در محیط خانه برخوردار شد.

این مردباتدبیر تاثیر ژرفی بر صنعت هتلداری دنیا گذاشت. در سال ۱۹۶۵، شرکت هیلتون دارای شصت و یک هتل در نوزده کشور جهان بود. به بیانی دیگر، این شرکت چهل هزار اتاق و چهار صد هزار کارمند و کارگر داشت. سی در صد از کل عایدات هنگفت این هتلها که بالغ بر پانصد میلیارد دلار می‌شد، متعلق به هیلتون بود.

زندگی هیلتون تبلور اصل زیر است:

به خود، سرنوشت خود و خدای خود ایمان داشته باش

این اصل حس ختامی بر زندگی پایه‌گذار بزرگترین و ثروتمندترین قطب هتلدرای جهان است.

۱۹

پاداش موفقیت

شما نیز مانند هیلتون، در کسب و کار خود با مردم دوست و صمیمی شوید. به این ترتیب هر روز بر حامیان خود بیفزایید و سریعتر از حد تصورتان از پلکانهای ترقی صعود کنید. در عین حال، برای انتخاب دوست باید نکته سنج بود و در ارتباطات حرفه‌ای از بازندگان، حیله‌گران و کوته نظران دوری کرد. بد نیست هر یک از این سه گروه را با دقت مورد بررسی قرار دهیم.

بازندگان

علائم شکست و ناامیدی از سیمای چنین کسانی کاملاً مشهود و آشکار است. به طور کلی، هر چه بیشتر در مسیر موفقیت گام بردارید، توانایی بیشتری در شناخت افراد خواهید یافت. به علاوه، هر چه از برنامه‌ریزی ذهنی مثبت‌تری برخوردار باشید، پیروزمندان بیشتری را به سوی خود جذب خواهید کرد.

از شرکت با بازندگان بپرهیزید، زیرا هر قدر در کارهای خود پیروزمند و موفق بوده باشید، ترکیب برنده و بازنده، به ندرت نتیجهٔ مطلوبی عایدتان خواهد کرد. شریک بازنده، موجب میشود که وقت، انرژی و پول فراوانی را از دست بدهید و بر میزان سرعت کار خود بیفزایید تا بتوانید

کارهای مأیوسانهٔ همکار بی‌دست و پای خود را اصلاح کنید. به هر حال این نوع همکاری، همیشه در دو جهت مخالف هم جریان پیدا می‌کند و دیر یا زود به شکست می‌انجامد. کوتاه سخن آنکه، برنده به رغم نیت خوب خود، نمی‌تواند کوچکترین تغییری در ذهنیت و عملکرد فرد بازنده به وجود آورد؛ چراکه او به شکست خو کرده و از آن تغذیه می‌کند.

به هر حال، این دو گروه هرگز نخواهند توانست با هم کنار بیایند؛ زیرا معیارهای اساسی زندگی آنان متفاوت است.

حیله‌گران

این گروه ممکن است در آغاز کار موفق به نظر آیند؛ اما در دراز مدت به شکست محکومند. افرادی که پیوسته به داد و ستدها و معاملات مشکوک دست می‌زنند، ناگزیر با مکافات اعمالشان روبه رو خواهند شد. پایان کار چنین افرادی دلپذیر نیست و نباید موفقیت‌های آغاز کار حیله‌گرانهٔ آنان را پایدار به شمار آورد، چراکه ضرب‌المثل معروف "خورشید همیشه در پشت ابرها پنهان نمی‌ماند" در مورد این افراد صدق می‌کند. هر روز کسان تازه‌ای در صف مخالفین چنین افرادی قرار می‌گیرند. اگر کسی را دیدید که با شرکا و کارکنان خود ناجوانمردانه رفتار می‌کند و به آنان از پشت خنجر می‌زند، مراقب باشید زیرا او در فرصتی دیگر، چنین برخوردی را با شما خواهد داشت.

کوته‌نظران

از کوته‌نظران چنان بگریزید که گویی از طاعون گریخته‌اید. آنان با دیدگاه محدودشان، همواره انگیزه‌های شما را سرکوب می‌کنند. تنگ‌نظری آنان نمی‌گذارد که داشتن مواهب بیشتر را برای دیگری تحمل کنند. این گونه افراد جلوی هر چیزی را می‌گیرند. آنان در فرو نشاندن

شور و شوق دیگران سرآمدند و می‌کوشند که دیگران را از پیش رفتن به سوی هر هدفی منصرف کنند و از مبادرت به کارهای بزرگی که از خودشان بر نمی‌آید، باز دارند. اگر از هدف بزرگی سخن به میان آورید، ریشخندتان می‌کنند و انگ ابله و خیالاتی به شما میزنند. از همنشینی با چنین افرادی پرهیز کنید، به حرفهایشان گوش ندهید و بی درنگ از کنارشان بگذرید. کسانی که می‌کوشند تا آتش اشتیاق را در کوته‌نظران بیفروزند، نیروی خود را که برای رسیدن به هدفهای خویش، بدان نیازمندند، تلف می‌کنند. ترکیب نیروی شما با برنده‌ای دیگر احتمال موفقیت شما را افزایش می‌دهد. چنین مشارکتی، راهی را که قصد پیمودنش را دارید به نصف می‌رساند. پس اگر مسیر دور و درازی را در پیش گرفته‌اید، با افراد دوراندیش همسفر شوید. وقتی دو فرد موفق با هم کار کنند، در برخورد عقاید، ادغام سوابق کار و ترکیب شخصیتشان، توفیقهای بزرگ پدید می آید.

در حقیقت، اعضای هیئت مدیرهٔ یک شرکت چنین ترکیبی را باید داشته باشد. اتاقهای بازرگانی و اتحادیه‌های اصناف نیز به همین طریق باید عمل کنند. در حقیقت، فرمول پیروزی عبارت است از متحد کردن افرادی که اهداف و ارزشهای یکسانی دارند. میشل مونتبی، فیلسوف بزرگ فرانسوی می‌گوید: "وقتی انسانها گرد هم آیند، اندیشه‌های بزرگ شکل می‌گیرد." لزومی ندارد که حتماً عضو هیئت مدیرهٔ یک شرکت و یا عضو یک اتحادیهٔ صنفی باشید که از این اصل پیروی کنید. شما می‌توانید گروه مناسبی را برای کار خود گرد آورید. افرادی را در مجمع خود بپذیرید که مورد اعتماد و از نگرش ذهنی مثبت برخوردار باشند. حضور یک فرد با نگرش منفی در یک مجمع، کافی است که با اعتراضات و نقطه‌نظرهای بدبینانهٔ خود، آتش ابهام و تردید را در ذهن دیگران دامن بزنند. یک گروه کاری مرکب از سه یا چهار نفر تشکیل دهید. چنین گروهی به منزله نیروی تفکر جمعی در اختیار شما خواهد بود. افراد این گروه باید

هدف واحدی را دنبال کنند و بر طبق برنامه‌ای منظم گرد هم آیند. دستور جلسه و مطالبی را که باید در هر نشست مورد تبادل‌نظر قرار گیرد، پیش از جمع شدن آماده کنید. بد نیست که اولین موضوع جلسهٔ شما "شیوه‌های توسعهٔ کار" باشد. نقطه نظرهای خود را آزادانه در جلسه مطرح کنید. قوهٔ تخیل خود را آزاد بگذارید. آنگاه از تعداد نقطه نظرهایی که در طول جلسه مطرح می‌شود، شگفت‌زده خواهید شد. در پایان جلسه، از نقطه نظرهای اعضاء نتیجه‌گیری کنید. بکوشید تا تمام جوانب و امکانات را در هدف مشترک بسنجید. چه بسا نظر مبهم فردی با پیشنهاد فرد دیگر از زواید زدوده شود و به نقطه نظرهای درخشان و عالی بدل گردد. طرحها و نقشه‌های خود را مطرح کنید. انتقادات سازنده و پیشنهادات دیگران به شما کمک خواهد کرد تا نقاط ضعف و قوت خود را بسنجید. این جلسات نباید تنها به کند و کاو پیرامون نقطه‌نظرها محدود شود. از فرصت استفاده کنید و مسائلی را که در محیط کار با آنها روبرویید مطرح کنید، در باره روشهای کار و نحوهٔ اجرا به تبادل‌نظر بپردازید و حتی در بارهٔ مطالب کتاب مفیدی که به تازگی مطالعه کرده‌اید سخن بگویید.

چگونه با مردم ارتباط برقرار کنیم

ما در عصر انفجار اطلاعات به سر می‌بریم. تنها افرادی در این زمان موفقند که بیاموزند چگونه با صراحت و قاطعیت با دیگران ارتباط برقرار کرده، در آنها نفوذ کنند. گذراندن یک دورهٔ آموزش فن بیان، حتی برای کسی که در زمینهٔ سخنرانی توانایی نسبی دارد در این رهگذر، مفید خواهد بود. آنها که می‌توانند در میان مردم سخنرانی کنند، اغلب مورد احترام و تحسین قرار می‌گیرند، توانایی در سخنوری، خواه در یک جلسهٔ هئیت مدیره باشد و خواه در برابر یک جماعت، اعتماد به نفس را تقویت می‌کند و امتیاز فوق‌العاده‌ای به حساب می‌آید.

خوب سرمایه‌گذاری کنید

فروشندگی یک هنر است. برای کسب موفقیت باید بتوانید نقطه نظرها، خدمات و مهارت خود را عرضه کنید و در نهایت بتوانید تواناییهای خود را به جامعه بفروشید. شما در هر کار یا حرفه‌ای، ناگزیر به عرضهٔ متاعی هستید. برای مثال، یک وکیل دعاوی، با دفاع از پرونده‌ای قضاوت خود را به صاحب پرونده می‌فروشد؛ یک سیاستمدار با سخنرانی خود، خط مشی‌هایی را عرضه می‌کند. مسئولان اجرایی با دفاع از بودجهٔ خود موفقیت طرحهایشان را به فروش می‌رسانند و سرانجام افرادی که مستقیماً کالایی را عرضه می‌کنند، آنچه را که مردم می‌خواهند به آنان می‌فروشند. آشنایی با تکنیکهای فروش در هر زمینهٔ کارایی شما را در آن زمینه تقویت می‌کند.

گوش کردن را بیاموزید

بیان خوب در امر فروش مهم و حیاتی است اما کافی نیست. شما باید بدانید که چگونه به سخنان دیگران نیز گوش کنید. اغلب مردم تمایل بیشتری به حرف زدن دارند و کمتر به سخن دیگری گوش می‌دهند. در هر معامله، کسی که حرف کمتری بزند و بداند چگونه به حرف دیگران گوش کند، بیشترین بهره را می‌برد. هر چه فرد طرف مقابل بیشتر صحبت کند، انگیزه‌ها، نیازها و شخصیت خویش را آشکارتر می‌کند و در نتیجه به شما فرصت خواهد داد تا نقاط ضعف او را بشناسید و در او نفوذ کنید. عکس این قضیه در مورد شما نیز صادق است. اگر بیشتر از آنچه گوش می‌کنید، حرف بزنید، دست خود را برای دیگران بیشتر رو می‌کنید.

بیشتر مردم به گفتهٔ خود اهمیت بیشتری می‌دهند و علاقه‌مندند که موضوع سخن هم خودشان باشند. وقتی کسی سخن می‌گوید با سؤال کردن از او نشان دهید که به او و سخنانش علاقه‌مندید. گفت و شنود خود

را با دیگران کنترل کنید و نسبت بین سخن گفتن و گوش کردن خود را بسنجید. اگر بیشتر از آنچه گوش می‌کنید، حرف می‌زنید بهتر است در رفتار خود تجدید نظر کنید و توازنی بین این دو حالت برقرار کنید. این عادت تازه‌ای است که باید کسب کنید: نکات اصلی سخن خود را مطرح کنید و آنگاه به سخنان دیگران گوش کنید. به این ترتیب، مردم از همصحبتی شما لذت می‌برند و شما را فردی خوش مشرب و دوست داشتنی می‌دانند

لباس مرتب بپوشید

دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم، به شدت تحت تأثیر ظواهر است. اگر چه بعضی افراد این موضوع را مایه تأسف می‌دانند؛ اما به هر حال، حقیقتی انکار ناپذیر است. نخستین برخورد در تمام ارتباطات انسانی بیشترین تأثیر را بر جا می‌گذارد و از این رو اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. مردم در نخستین برخورد، از ظاهر افراد به قضاوت درباره آنان می‌پردازند. بنابراین پوشیدن لباس تمیز و خوش ترکیب و مرتب بودن موی سر با ظاهری به قول معروف "باری به هر جهت" در انظار عموم تفاوت زیادی دارد. اگر می‌خواهید موفق باشید، باید مانند افراد موفق لباس بپوشید. اگر باور نمی‌کنید به اطراف خود نظری بیفکنید، به خاطر داشته باشید که هر گونه ارتباطات انسانی، باید دارای جاذبه باشد، آراستگی ظاهر رابطهٔ مستقیمی با این جاذبه دارد. درست است که بنا به ضرب‌المثل معروف، شخصیت انسان به لباس او نیست؛ اما اهمیت آن را در کار نمی‌توان منکر شد. آیا اهمیتی را که تام‌واتسون به لباس و ظاهر خود می‌داد به خاطر می‌آورید. آیا می‌توانید عواقب کوتاهی در این زمینه را تحمل کنید.

فکر سالم در بدن سالم است

این ضرب‌المثل قدیمی در همهٔ زمانها صادق است. تندرستی در مسیر موفقیت، حیاتی است. ژان‌ژاک‌روسو، فیلسوف فرانسوی می‌گوید: "بدن ضعیف از اجرای هر فرمانی سرپیچی می‌کند و بدن نیرومند اطاعت". در حقیقت جسم سالم بهترین وسیلهٔ کسب موفقیت است؛ زیرا وقتی بدن آدمی سالم و نیرومند باشد ذهن او نیز سرشار از نیرو خواهد بود. از این رو ورزش را در صدر برنامهٔ روزانهٔ خود قرار دهید. ورزشی را انتخاب کنید که برای شما جاذبه داشته باشد و به شما فرصتی بدهد تا نگرانیهای کار و زندگی خود را از یاد ببرید. بیشتر افراد موفقی که شرح حالشان را در این کتاب خواندید، برای بیرون راندن تنشهای هولناکی که همه روزه با آن رو به رو بودند، به نوعی ورزش روی آوردند. والت‌دیسنی در آغاز کار با پرکاری و نادیده گرفتن سلامت خویش، از پا افتاد و به بحران روانی دچار شد، اما وقتی تندرستی خود را بازیافت، برنامه‌ای برای ورزش و استراحت خود تدارک دید. اغلب مردان بزرگ، ورزش را در برنامهٔ عادی روزانهٔ خود گنجانده‌اند. گوته، نویسندهٔ بزرگ آلمانی، در مسیری طولانی قدم می‌زد. نیچه می‌گفت که تمام اندیشه‌های بزرگش، هنگام قدم زدن به ذهنش خطور کرده است. پاپ‌ژان پل دوم که زمانی رهبر کاتولیکهای جهان بود، استخری را در نزدیکی اقامتگاه خود بنا کرد. او در پاسخ یکی از کارگزاران واتیکان، که از هزینهٔ احداث این استخر ناخشنود بود گفت: هزینهٔ احداث این استخر بسیار کمتر از هزینهٔ برپایی انتخابات برای تعیین یک پاپ دیگر است. او به اسکی نیز می‌رفت و اغلب در باغهای واتیکان آرام می‌دوید. شما نیز از افراد موفق جهان پیروی کنید و برنامه‌ای ورزشی و منظم را برای خود تدارک ببینید.

سرمایهٔ دیگران

قبلاً متذکر شدیم که موفقیت باکار گروهی به دست می‌آید. به علاوه، موفقیت هرگز با سرمایهٔ یک فرد به ثمر نمی‌رسد. دیدیم که هیلتون چگونه زیر بار سنگین قرض رفت. او دریافت که وام برای توسعهٔ کار امری پسندیده است. در عین حال گرفتن برخی وامهای کلان می‌تواند مصیبت آفرین باشد؛ به خصوص اگر نرخ بهرهٔ بانکها دستخوش نوسان شود. از سوی دیگر، بسیاری از شرکتها بدون دریافت وام، هرگز نمی‌توانند توسعه یابند. شرکت کرایسلر با وام کلانی که لی‌لاکوکا دریافت کرد، از ورشکستگی نجات یافت. هوندا نیز بدون حمایت بانکداران، نمی‌توانست شرکت خود را توسعه دهد. زندگی مردان موفق این کتاب نشان می‌دهد که اگر چه در آغاز کار وامی نگرفته‌اند؛ اما پس از آنکه توانستند روی پای خود بایستد، با گرفتن وام به کار خود قوام و استحکام بخشیدند. در حقیقت بهتر است که کار خود را با امکانات، ساده و کم هزینه آغاز کنید و تا زمان شکوفایی، به وامهای کلان متکی نباشید و از کالاهای لوکس استفاده نکنید. افراد موفق در صرف هر گونه هزینه‌ای هوشیار و دقیقند. بانکداران نیز مایل نیستند که اعتبارات خود را به کالاهای لوکس و تجملی اختصاص دهند. به هر حال اگر فکر می‌کنید که برای توسعهٔ کار خود به وام احتیاج دارید، وقت گرفتن آن را دقیقاً معلوم کنید. اگر چه تعیین این وقت کار چندان آسانی نیست؛ قدر مسلم آن است که: اگر ذهن ناهشیارتان را به درستی برنامه‌ریزی کرده باشید، پاسخ مناسب خیلی زود در اختیار خواهید داشت. افرادی که دل و جرأت وام گرفتن را ندارند و کمربندهایشان را محکم می‌کنند، در تمام عمر یک شاهی یک شاهی جمع می‌کنند و فرصتهایی را که نیاز به سرمایهٔ بیشتری دارد از دست می‌دهند.

توانگران در طول زندگی خود هرگز از وام گرفتن هراسی نداشته‌اند. شما هم برای کسب موفقیت از آنها پیروی کنید؛ اما پیش از دست به کار

شدن، توانایی خود را برای باز پرداخت وام بسنجید و آنگاه به ذهن ناهشیار و حس ششم خود تکیه کنید و از یاد نبرید که موفقیت، ثروت و شوکت، جسارت می‌طلبد.

عقدهٔ حقارت

پژوهشگران معتقدند که نیمی از افراد در بعضی از مقاطع زندگی دچار کمبود عزت نفس می‌شوند. استیون اسپیلبرگ و هوندا در جوانی از عقده‌های ریشه دار وعمیق حقارت رنج می‌بردند. اما آنان به جای اینکه تمام عمر، دست روی دست بگذارند و تأسف بخورند، توانستند بر روی همان عقده‌ها سرمایه‌گذاری کنند. اگر عقدهٔ حقارت، شما را نیز می‌آزارد، نگران نباشید. به جای اینکه در کمبودها مستحیل شوید، به خود بقبولانید که روزی در کار خود سرآمد شده و بر این عقده‌ها پیروز می‌شوید.

هر گونه نارضایتی بدون توجه به منبع و منشأ آن می‌تواند شما را برای رسیدن به هدف؛ ترغیب کند. شما اگر دارای عقده حقارت باشید قطعاً از چنین امتیازی نیز برخوردارید که ایجاد تغییری عمیق در زندگی خود را به شدت احساس کنید. وقتی شالوده‌های موفقیت را بر ناکامی‌ها و حقارتهای خود بنا می‌کنید، نه تنها ریشهٔ عقده‌ها را می‌خشکانید؛ بلکه تحسین دیگران را نیز بر می‌انگیزید.

بخشی از برداشت خود را ببخشید

قهرمانانی که شرح حالشان را در این کتاب خواندید، سرانجام به نیکوکاری و کارهای انسان دوستانه روی آوردند. استیون‌اسپیلبرگ تنها بازماندهٔ این مردان نام‌آور، چه بسا به دلیل جوان بودن، هنوز رویای استقرار "بنیاد اسپیلبرگ" را در سر نمی‌پروراند، در عین حال، او از این

اصل آگاه است، و دیر یا زود اقدام خواهد کرد.

الگویی انتخاب کنید

تمام کسانی که مورد تحسین قرار گرفته‌اند، روزی خود دیگران را تحسین کرده‌اند. برای مثال، اسپیلبرگ، والت‌دیسنی را مرشد خود می‌شمرد و هوندا، ناپلئون را مراد خود می‌دانست. بنابراین برای رسیدن به موفقیت، دولت و شوکت، زندگی افرادی را که پیش از شما این راه را رفته‌اند، الگوی خویش قرار دهید و بگذارید تا شور و حرارت آنان، شما را در راه رسیدن به هدفهایتان یاری کند و در این زمینه الهام بخش شما باشد. ضرب‌المثلی معروف می‌گوید "بهترین الگو، بهترین پند است". مردان بزرگ، آرمانهای والایی داشته‌اند، شما نیز از هم اکنون، اهداف بلند و والایی را برگزینید. اکنون که در این کتاب، در جمع خانوادهٔ توانگران به سر می‌برید، الگویی را انتخاب کنید. انتخاب الگو فایده دیگری هم دارد: وقتی موانعی در راهتان پدید می‌آیند، به رفتار الگویتان در برخورد با موانع تأسی کنید. شرح حال مردان بزرگ را بخوانید، رمز و راز موفقیتشان را بشناسید؛ از آنان الهام بگیرید و از یاد نبرید که همهٔ افرادی که مورد تحسین واقع شده‌اند، روزی خود دیگران را تحسین کرده‌اند. مردان بزرگ و موفق در آغاز کار، شرایطی چون من و شما داشته‌اند. آنان تنها با پای‌بندی به اصولی که بیشتر مردم از آنها غافلند، یا در استفاده از آنها کوتاهی می‌کنند، به موفقیت رسیده‌اند.

اکنون شما از همهٔ اصول موفقیت آشنایی دارید. تصمیمتان را بگیرید. شما دست کم می‌توانید با پای بندی به آنها، به جمع افرادی بپیوندید که مورد تحسین همگان قرار دارند.

پایان

رمز و راز رسیدن به موفقیت و ثروت، ارتباطی با بخت و اقبال ندارد. این رمز و راز در اصول و تکنیکهایی نهفته است که ریشه در فکر و اندیشه انسان دارد.

هفت تن از موفق‌ترین مردان ثروتمند جهان، که در شرایطی کاملاً متفاوت با یکدیگر می‌زیسته‌اند، رمز و راز کامیابی خود را در این کتاب آشکار می‌کنند. تدابیر این مردان موفق و هزاران تن دیگر که چون آنان به جاه و مقام و توانگری رسیده‌اند، در این کتاب از دیدگاه روانشناسی تجزیه و تحلیل شده تا خواننده بتواند به اقتضای نیاز خود از آنها بهره گیرد.

مطالعه این کتاب موانع ذهنی شما را از میان برداشته، راه رسیدن شما را به دولت و توانگری هموار خواهد کرد.

انتشارات هامون

ISBN 964 - 91466-5-2
شابک ۲ - ۵ - ۹۱۴۶۶ - ۹۶۴